

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Навчально-науковий інститут філології
Кафедра романської філології

**ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ МАНІПУЛЯТИВНИХ СТРАТЕГІЙ
У МОВЛЕННІ ПЕРСОНАЖІВ РОМАНУ А. МАНДЗОНІ «ЗАРУЧЕНІ»**

Кваліфікаційна робота

на здобуття ОС «магістр»

студентки II року навчання

галузі знань 03 «Гуманітарні науки»,

спеціальності 035 «Філологія»,

спеціалізації 035.052 «Романські мови та

літератури (переклад включно), перша -
італійська»,

ОНП «Італомовні студії та переклад,

англійська мова»

Ольги ПАВЛІВ

Науковий керівник:

д. філол. н., професор кафедри романської
філології

Валерія ОХРИМЕНКО

Рецензент:

к. філол. н., доцент кафедри
романської філології

Ольга ТОЛСТОВА

«Допущено до захисту»

Протокол № 10 засідання кафедри

романської філології від 27 квітня 2023

Завідувач кафедри _____ **Ірина СИТДИКОВА**

Київ-2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЙ У ЛІНГВІСТИЦІ ТА ПСИХОЛОГІЇ	6
1.1. Основні підходи до визначення маніпуляцій у лінгвістиці, психології, політології	6
1.2. Техніки ментальних маніпуляцій у деструктивних групах	11
1.3. Типи маніпуляторів.....	28
1.4. Роль невербального каналу інформації у розпізнаванні істинності vs хибності висловлювання.....	32
Висновки до першого розділу	37
РОЗДІЛ 2. МАНІПУЛЯТИВНІ СТРАТЕГІЇ У МОВЛЕННІ ПЕРСОНАЖІВ А. МАНДЗОНІ «ЗАРУЧЕНІ»	39
2.1. Маніпулятивна стратегія «газлайтинг»	39
2.2. Маніпулятивна стратегія «проекція» та «стратегія безглузвих розмов»	43
2.3. Маніпулятивна стратегія «узагальнення та очорнення».....	51
2.4. Маніпулятивна стратегія «постійного розчарування»	54
2.5. Критерії ментального контролю за Робертом Дж. Ліфтоном	59
Висновки до другого розділу	64
ВИСНОВКИ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
RIASSUNTO	77

ВСТУП

У сучасному світі маніпуляція – цілком універсальне явище. Її можна виявити в усіх соціально значущих сферах життєдіяльності людини. Проблема маніпуляції свідомістю як різновиду соціально-психологічного впливу вивчалася у психології та політології, проте лінгвістичний аспект маніпулятивного впливу почав досліджуватися пізніше. Лінгвопрагматичний аспект дослідження мовних явищ ґрунтується на підході до мовлення як соціальної дії. У центрі уваги дослідників постає вивчення моделей та механізмів комунікативного впливу, зокрема маніпулятивного. Існує велика кількість наукових праць, присвячених вивченню маніпулятивних стратегій, що застосовуються для маніпуляції масовою свідомістю. Водночас, бракує досліджень маніпулятивних стратегій у міжособистісному спілкуванні, зокрема, у мовленні персонажів художніх творів. З огляду на зазначене, дане дослідження є актуальним.

Наукова новизна полягає у спробі проаналізувати маніпулятивні стратегії в мовленні персонажів роману Мандзоні «Заручені», вербальну та невербальну поведінку маніпулятора та жертви. Розглянуто закономірності між маніпулятивною стратегією, вербальним та невербальним мовленням маніпулятора та жертви, перлокутивним ефектом, а також визначено стилістичні фігури, які використовує автор для опису відповідної поведінки персонажів.

Об'єктом дослідження є мовні засоби на позначення вербальної та невербальної поведінки маніпулятора, що реалізує певну маніпулятивну стратегію, та його жертви.

Предметом дослідження є лінгвопрагматичний потенціал мовних засобів на позначення вербальної та невербальної поведінки маніпулятора та його жертви.

Матеріалом дослідження є історичний роман А. Мандзоні «Заручені» літературного напрямку романтизму.

Мета роботи полягає у встановленні кореляції між маніпулятивною стратегією, тактиками її реалізації і вербальною та невербальною поведінкою маніпулятора та жертви, що співвідносяться зі стилістичними фігурами, які вживає Мандзоні при описі відповідної поведінки персонажів.

Реалізація мети передбачає виконання таких **завдань**:

1. Проаналізувати праці вітчизняних та зарубіжних науковців, що досліджували маніпуляцію свідомістю як різновид соціально-психологічного впливу.
2. Проаналізувати та дати визначення понять «маніпуляція» та «маніпулятивна стратегія».
3. Розглянути класифікації маніпулятивних стратегій і обрати стратегії, релевантні для цілей дослідження.
4. Встановити кореляцію між певною маніпулятивною стратегією, тактиками її втілення і вербальною та невербальною поведінкою маніпулятора та жертви.
5. Визначити лінгвопрагматичний потенціал стилістичних фігур, які вживає А.Мандзоні при описі маніпулятивної поведінки персонажів.

Апробація роботи. Матеріали дослідження було представлено у науковій статті «Лінгвопрагматичні особливості вживання маніпулятивних стратегій у мовленні персонажів роману А. Мандзоні «Заручені» та у доповіді на науковій конференції - VII Всеукраїнські наукові читання за участю молодих учених «Філологія XXI століття: нові дослідження і перспективи».

Структура дипломної роботи визначається її метою та поставленими в ній завданнями. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків і списку використаних джерел. У першому розділі здійснюється аналіз праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, присвячених маніпуляціям, розглядається визначення маніпуляції у психології та лінгвістиці, а також типи маніпуляторів та роль невербального каналу комунікації у розпізнаванні істинності vs хибності інформації. Другий розділ присвячено аналізу таких маніпулятивних стратегій як: «газлайтинг», «проекція», «стратегія безглузких розмов», «узагальнення та

очорнення», «постійного розчарування» у мовленні персонажів роману «Заручені». Також ми здійснили аналіз маніпуляцій у романі, класифікувавши їх за критеріями ментального контролю за Робертом Дж. Ліфтоном.

У висновках наведено результати досліджень. Робота має 78 сторінок. Список використаних джерел нараховує 71 позицію.

РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЙ У ЛІНГВІСТИЦІ ТА ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Основні підходи до визначення маніпуляцій у лінгвістиці, психології, політології.

Новітні праці у лінгвістиці сконцентровані на практичному плані мови та беруть за основу ставлення до мовлення як до соціальної дії. Пошук моделей та механізмів комунікативного, в тому числі й маніпулятивного впливу викликають неабияку цікавість у науковців. Незважаючи на те, що чимало вчених, які аналізують маніпуляції, схильні вважати, що маніпулятивні здатності є дуже різноманітними та сформовані в першу чергу у мові [6, с. 90], а також мова є більшою мірою «способом маніпуляції, а не прийомом передачі інформації» [11, с. 61], проте у лінгвістиці маніпуляція стала об'єктом аналізу значно пізніше, ніж у політології, соціології, психології. У політології об'єктом вивчення постають маніпуляції масовою свідомістю [3], у той час як в психології на перший план виступає вивчення маніпуляції у міжособистісних стосунках [2], [32], [61].

Один із постулатів психолінгвістики визначає сутність соціально-орієнтованої комунікації у здійсненні впливу на суспільну структуру спільноти «на спонукання прямих суспільних дій через вплив на душевний стан членів окремої общини або спільноти в цілому» [10, с. 256].

Уявлення про маніпуляцію передусім як про вплив на масову свідомість впливає і на характер дослідження маніпуляцій у лінгвістиці. У перших власне лінгвістичних дослідженнях у центрі уваги постає масова свідомість, тому маніпуляції починають вивчатися у політичному дискурсі [13] та рекламному дискурсі [6], ЗМІ [12], [7], [8]. Їхньої спільною рисою є те, що у центрі уваги постає маніпуляція масовою свідомістю.

Маніпуляція в політичному дискурсі реалізується шляхом застосування певних маніпулятивних стратегій, які Т. ван Дейк поділяє на дві основні групи, а саме стратегія позитивної самопрезентації та стратегія негативної презентації [31, с. 373]. У лінгвістиці ці дві стратегії визначаються як стратегія

применшення, спрямована на створення негативного іміджу опонента, що його дискредитує, та стратегія активізації, яка спрямована на прибільшення значущості власного статусу. До цих так званих макросів стратегії слід також додати театральну стратегію [16, с.67].

Комунікативні тактики й стратегії політичного дискурсу забезпечують ефективність мовленнєвого впливу. Мета комунікативних актів в політичному дискурсі полягає в тому, щоб впливати на аудиторію і спонукати її до певних дій, що стосуються цілей та намірів адресанта [43]. Для політичного дискурсу перлокутивний ефект є основним у структурі мовленнєвого акту. Він являє собою цілеспрямований вплив на думки та дії реципієнта та провокує зміну свідомості співрозмовника та відповідну реакцію (подив, невдоволення, страх, гнів тощо) [16, с.74-75].

Одним із важливих проявів маніпуляції у політичному дискурсі є комунікація. Маніпулятивний ефект комунікації спричиняє вибір певного стилю мови, який буде мати найсильніший вплив на аудиторію [16, с.7]. Одним із основних засобів маніпуляції в політичному дискурсі є створення та використання ефекту натовпу, дії якого суперечать діям індивідів та визначаються колективним несвідомим [23]. Так як натовп діє на основі ірраціональних чинників, вірувань, переконань та емоцій, стає надзвичайно легко маніпулювати цим натовпом. Це можна досягти також завдяки ЗМІ, які мають доступ до кожної родини і роблять кожну людину членом цієї новоствореної маси людей, ще одним різновидом натовпу [59]. У наш час різні соціальні медіа, включаючи Twitter, Facebook та інші соціальні мережі все частіше використовуються в соціально-політичній сфері як канал для поширення інформації та думок, тому також є способом маніпуляції [16, с.77-78].

Говорячи про маніпуляції у рекламному дискурсі, варто зазначити, що існує маніпулятивна та неманіпулятивна реклами. Неманіпулятивна реклама зображує точні особливості та характеристики товару, тоді як маніпулятивна форма має на меті перебільшення позитивних якостей товару та приховування

негативних сторін. Рекламодавці використовують замовчування деталей, брехню та залякування покупців для прийняття майбутніх рішень під час покупки. Неманіпулятивна реклама надає переконливу інформацію споживачам логічним і правдивим способом. Важливим елементом маніпулятивної реклами є неетична поведінка рекламодавців, оскільки маніпуляції використовуються у власних інтересах рекламодавців. Переконавання стає маніпулятивним, коли роль етики заперечується. Таким чином, етика визначає рішення, поведінку та практику маркетологів і рекламодавців. Етика вимагає дотримання трьох принципів у рекламі, ці принципи включають дотримання законів, дії у взаємних інтересах і дотримання норм етики [46].

Вивченню маніпуляцій в лінгвістиці в аспекті міжособистісного спілкування приділяється недостатня увага. Частково маніпуляція розглядалася в теорії мовленнєвих актів [4], [1]. При дослідженні маніпуляцій у мовленні персонажів літературних творів переноситься інструментарій маніпуляцій у політичному дискурсі на мовлення персонажів, що вивчається в аспекті стилеформуючих засобів на всіх мовних рівнях. Ми розглядатимемо маніпулятивні стратегії у лінгвістиці, здійснивши проєкцію маніпулятивних технік у психології на вербальну та невербальну поведінку персонажів літературного твору.

Мова використовується для багатьох цілей. Це може бути вираження почуттів, постановка питань, протест, критика, прохання, обіцянки, подяки, образи, вибачення, привітання та прощання. Іншими словами, за допомогою мови людина може передати повідомлення, інформацію або будь-які ідеї слухачу [70]. Кожне висловлювання людей викликає те, що ми називаємо «мовленнєвими актами». Мовленнєвий акт є висловлюванням, яке виконує певну функцію в спілкуванні [69] і складається з локуції, ілокуції, перлокуції [45, с. 70].

Локутивний акт — це осмислене промовляння того, що має сенс, відповідає правилам вимови та граматики. Під час локутивного акту людина виконує такі дії, як формулювання, побудова запитання чи надання відповіді, інформування [45, с. 71]. Ілокутивний акт — це функції, які мовець має намір

виконати в ході продукування висловлювання. Приклади ілокутивних актів включають звинувачення, вибачення, привітання, надання дозволу, жарт, наказ, відмову, лайку, подяку тощо [45, с. 72]. Перлокутивний акт є впливом, що може мати висловлювання на адресата. Перлокуція — це дія, за допомогою якої ілокуція справляє певний вплив на адресата [45, с. 73], а перлокутивний ефект — це вдалий вплив мовця на думки, почуття й дії адресата [1, с.56].

Досліджуючи тему маніпуляцій, окремої уваги заслуговують мовленнєві акти, які часто зустрічаються у мовленні маніпулятора, як-от: директиви (виражають накази, волевияв і виражаються наказовим способом), менасиви (виражають загрозу), експресиви (вираження емоцій), а також у мовленні жертв маніпуляції: запитання, тобто квеситиви.

Директиви — це прагматичні види висловлювань, що виражають безпосереднє спонукання виконувати певні дії [14, с. 321]. Менасиви являються комунікативними актами висловлення погрози. Менасив як мовленнєвий акт є статусно маркованим, спрямований на керування поведінкою співрозмовника, результатом чого є зміцнення комунікативної позиції мовця. Менасиви поділяються на м'які та жорсткі, тобто на попередження й погрози [14, с. 323].

Експресиви — відображають емоційне або психологічне становище мовця. Такий тип прагматичних висловлювань вживається більшою мірою у таких формах дискурсу як діалогах з метою передачі реакції на репліку іншого співрозмовника. Експресиви є дуже важливими у підтримці контакту зі співрозмовником. Це налаштовує на тісне спілкування [14, с. 322]. Квеситиви є такими мовленнєвими актами, що направлені на досягнення словесної реакції адресата на висловлення. Квеситив провокує адресата на вербальну реакцію [14, с. 323].

Маніпулятивна ситуація є різновидом конфліктної комунікації та містить такі складники: 1) маніпулятор; 2) жертва; 3) нерівноправні відношення між маніпулятором та жертвою ; 4) мета маніпулятора — здійснити вплив на жертву всупереч її інтересам (ілокуція); 5) прихований характер маніпуляції; 6) характер

маніпулятора і жертви (маніпулятор зазвичай є авторитарною особистістю, жертві притаманні нерішучість та схильність до навіювання).

У психології маніпуляцію визначають як різновид емоційного впливу, який спрямований на неявно виражене спонукання іншої особи (осіб) до виконання дій [15]. У лінгвістиці маніпуляція розглядається як різновид лінгвістичного впливу. При цьому слід розрізняти лінгвістичний вплив та маніпуляцію у мові. Якщо лінгвістичний вплив здійснюється через мовні засоби, аби переконати схилитися до певної точки зору чи конкретного рішення, виконати певну дію, то метою маніпуляції є спонукання до повідомлення інформації, здійснення вчинку, зміни поведінки, але такий вплив суперечить намірам та волевияву людини та / або не усвідомлюється нею. Оскільки маніпуляція під час комунікації реалізується завдяки мовним засобам, у лінгвістиці її називають мовною маніпуляцією [2, с.9].

Маніпуляція у мові розглядається як «варіант маніпулятивного впливу, що втілюється через майстерне використання конкретних мовних ресурсів задля потаємного впливу на поведінкову та когнітивну діяльності адресата» [13, с. 50-51].

Оскільки маніпуляція є різновидом психологічного впливу, що передбачає використання як вербальних, так і невербальних засобів, то для її вивчення необхідною є інтеграція результатів не тільки лінгвістичних, але і психологічних досліджень. Тому при дослідженні маніпулятивних стратегій у мовленні персонажів роману Мандзоні ми будемо використовувати класифікацією маніпулятивних технік (стратегій) з психології, яка пов'язана з міжособистісними стосунками та включає в себе такі шість стратегій як: газлайтинг, проекція, стратегія безглузвих розмов, узагальнення та очорнення, абсурду та хорошої маски [61].

При вивченні маніпуляцій в лінгвістиці більшість мовознавців удаються до застосування стратегічного підходу, що передбачає дослідження комунікативних стратегій, які використовуються мовцем для більш дієвого впливу на реципієнта. Під комунікативною стратегією розуміється оптимальний

набір правил комунікативної поведінки з урахуванням немовленнєвих і мовленнєвих цілей спілкування [4]. Традиційно стратегії вивчають як хід розробки та втілення комунікативної задачі, метою якої є результативний вплив на адресата. Значущість планування та опрацювання схем зростає, якщо йдеться про глобальний характер комунікації, вплив на суспільну свідомість [6]. Маніпулятивні стратегії в лінгвістиці вивчаються зазвичай в аспекті маніпулювання масовою свідомістю, а під маніпулятивною стратегією розуміють послідовну реалізацію та втілення комунікативної задачі, метою якої є вплив на адресата [7]. У міжособистісному спілкуванні через вплив непередбачуваних чинників, що можуть виникнути у спонтанній комунікації, на перший план виступає втілення інтенції, реалізація.

Під час аналізу маніпулятивних стратегій у мовленні персонажів А. Мандзоні «Заручені» ми визначаємо маніпулятивну стратегію як розробку та втілення інтенції, цілеспрямований вплив маніпулятора з використанням вербальних і невербальних засобів з метою зміни емоційного стану та поведінки жертви, що зазвичай суперечить її бажанням та системі цінностей. Маніпулятивна стратегія втілюється у ряді тактик, характеризує конкретну розмову або групу розмов з певними цілями, які переслідує маніпулятор і має перлокутивний ефект.

1.2. Техніки ментальних маніпуляцій у деструктивних групах

Будь-хто може стати жертвою психічних маніпуляцій: ніхто від цього не застрахований. Справді, існує розбіжність, іноді значна, між уявним і реальним почуттям свободи. Свобода базується на почутті самоконтролю, яке, з біологічної та нейронаукової точок зору, залежить від конкретної області мозку: це префронтальна кора [60, с. 165]. Згідно з останніми дослідженнями, це центр процесів прийняття рішень та моралі та відповідає за так званий механізм «зупинись і подумай», що є складовою почуття самоконтролю, оскільки допомагає нам розмірковувати над своїми діями та їхніми наслідками. Безперечно, загалом добре розвинена префронтальна кора головного мозку, що відповідає за сукупність інформації, пов'язаної як з життєвим досвідом, так і з процесом навчання, іноді може допомогти протистояти спокусам і спрямувати

свої думки поза межі недалекоглядного пошуку негайного задоволення, для того, щоб бути далекоглядним, брати до уваги довгострокові наслідки та застосувати перспективний підхід. Саме ця здатність є найбільшою перешкодою для маніпулятора, який намагається обійти або узурпувати її за допомогою технік впливу, запобігаючи запуску процесу «зупинись і подумай», який уможливив би ефективний самоконтроль. Тому «промивання мізків», на відміну від інших прийомів впливу, відрізняється особливою руйнівною силою, що робить ефективний захист надзвичайно складним [60, с. 167]. Однак слід враховувати, що кожен людський розум унікальний. Ця беззаперечна унікальність сягає корінням генетичного коду, що отримується кожним з нас при народженні, а також визначається впливом навколишнього середовища, які можуть захистити або, навпаки, схилити суб'єкта до сприйняття цього впливу. Крім того, інколи наша вразливість є ситуативно залежною: у деяких випадках ми просто надто втомлені та незацікавлені у належному рівні контролю ситуації, і тому ми неусвідомлено піддаємося маніпулятивній поведінці, спрямованій проти нас. Фактично, культу пропонують відповідь на потребу кожного з нас отримати щось більше, ніж ми вже маємо [44, с. 80].

Грунтуючись на дослідженні Кетлін Тейлор, релевантними факторами, що визначають схильність до того, щоб стати об'єктом психічної маніпуляції, полягають у кількості «когнітивних мереж», у їхній узгодженості та у вищезгаданому «зупинись і подумай» [60, с. 208]. Щодо кількості когнітивних мереж, то вони визначаються розмаїттям когнітивного горизонту людини: чим вони ширші, гнучкіші й розвиненіші, тим більшим буде опір нав'язуванню нових переконань ззовні. Ось чому фактори, які живлять і розширюють пізнавальні горизонти, такі як вік, освіта, творчі здібності та життєвий досвід, мають тенденцію значно захищати від технік впливу, діючи як захисний механізм [60, с. 211]. Справді, у випадку, коли ці фактори не враховуються і є незадіяними, у співвідношенні між новою інформацією, що надходить, і тією, що вже існує, на перший план висувається нова інформація, що стає більш значимою і, отже, змушує діяти більш імпульсивно, слідує таким подразникам, до яких людина

виявляється особливо чутливою. Однак те, що щойно описано, має один виняток: коли вже наявні незначні когнітивні мережі є особливо міцними; іншими словами, якщо існують дуже потужні й усталені особисті переконання, контролювати суб'єкта буде важче [54, с.59].

Ще один і останній елемент, який впливає на нашу вразливість, полягає в здатності зупинитися і подумати. Люди, охоплені стресом, більш схильні реагувати імпульсивно, рефлекторно та покладаючись на стереотипні міркування, а не на свідоме та ясне мислення, яке полягає у техніці «зупинись і подумай», особливо коли їм не дають багато часу на роздуми. На завершення можна сказати, що більш багатий і консолідований ментальний досвід може діяти як захисний фактор проти спроб ментального маніпулювання [54, с.60].

Промивання мізків можна здійснити двома способами: шляхом безпосереднього втручання в свідомість (гарним прикладом може бути депаттернінг, проведений ЦРУ, коли було виявлено, що шляхом застосування електричного струму до свідомості пацієнтів можна викликати відчуття, рухи, або спогади), або опосередковано, тобто шляхом впливу на навколишнє середовище, яким маніпулюють, змінюючи сигнали, які отримує розум. Промивання мізків доводить цей контроль над зовнішніми подразниками до крайності, мабуть, досягаючи повного домінування над свідомістю жертви [54, с. 15]. Остання парадигма була найбільш часто використовуваною ЦРУ під час експериментів у рамках проекту MK-ULTRA, які містили, поміж іншого, такі моделі допиту, що, як задокументовано, проводилися у Радянському Союзі, та сенсорну депривацію [54, с.60].

Що стосується прямого втручання, то порівняно недавно з'явилася нова методологія транскраніальної магнітної стимуляції (ТМС). Завдяки безпосередньому впливу магнітних полів на мозок значно дестабілізується активність нейронів головного мозку, що носить тимчасовий характер. Більше описує контроль розуму за допомогою електромагнітних хвиль як «технологію дистанційного керування зі здатністю охоплювати потенційно велику область впливу та здатністю до швидкого коригування, що є точним і має

цілеспрямований характер» та визначає її суттєву характеристику у можливості використання у прихований спосіб і таємно, щодо людей, які, таким чином, не знають про те, що деякі з їхніх думок можуть походити із зовнішніх джерел [21, с. 4]. Це метод, який, на думку Кетлін Тейлор, відноситься до фізичних впливів, які включають використання радіоактивності, електромагнітного випромінювання та квантових ефектів. Бінхті ілюструє, як у різних дослідках, спрямованих на контроль поведінки тварин, було виявлено, як можна було контролювати агресію, пам'ять і навчання, і ми впевнені, що найпростіші форми людської поведінки можуть бути доступні цьому інноваційному підходу до контролю розуму, що може вплинути на вашу здатність приймати рішення, відчувати страх та втрачати пам'ять [21, с. 8]. Натомість контроль і домінування над чимось складнішим, таким як ідеї, здається неможливим, враховуючи різноманітність і непередбачуваність характеристик, притаманних кожній людині. Соціальна психологія, яка розуміє психічну маніпуляцію лише як набір комунікативних технік, не враховує, стверджує Бінхті, того факту, що «індивідуальний контроль над своєю свідомістю може бути пригнічений не тільки комунікативними процесами (розмова, читання, телебачення, ЗМІ, гіпноз, тощо), а й від некомунікативних зовнішніх чинників». Електромагнітна маніпуляція розумом, на відміну від читання думок, виглядає як безсумнівний факт [54, с.61].

Маніпулятор, безсумнівно, віддає перевагу індивідуалізації та персоналізації, що сприяє максимальній ефективності промивання мізків. Крім усього іншого, нові індуковані ідеї набагато легше сприймаються, якщо вони виявляються несумісними з тими, які вже є частиною усталених переконань, якими вже володіє жертва, оскільки вони викликають менше роздумів з її боку і, отже, є менш придатними у використанні. Крім того, чим більше обидва суб'єкти демонструватимуть, що у них є спільні риси, тим більша ймовірність, що вони зможуть ладити, відчуваючи гармонію один з одним, і знайдуть спільну мову [54, с.62].

Все це сприяє переконанню. З цих причин маніпулятору краще знати жертву, хоча часто неможливо заздалегідь знати характеристики та когнітивну мережу жертви [66]. Але в крайніх випадках силове промивання мізків теоретично може подолати опір жертви; тоді як поступове промивання мізків може виявитися непомітним навіть для найобережнішої людини [54, с.62].

Ментальна маніпуляція передбачає асиметричні стосунки принаймні між двома індивідами (маніпулятором і маніпульованим): у цих стосунках використовуються комунікаційні методи переконання та техніки, спрямовані на стимулювання стану підкорення у жертви. Маніпуляція розумом використовує як тактику переконання, так і методи навіювання. Переконання можна проводити різними способами. Справді це може діяти, змушуючи суб'єкта відчувати, що він не втратив свободу вибору, хоча насправді він піддається сильному впливу. Також може бути використана техніка плутанини, тобто створення стану хаосу, надаючи жертві велику кількість надмірної та суперечливої інформації, залишаючи її дезорієнтованою та більш схильною слідувати тому, що пропонує їй маніпулятор, оскільки вона знаходиться у відчайдушному пошуку єдиної точки опори [50]. Таким чином, невербальне мовлення є ключовим елементом у дієвості переконання, оскільки призводить до загострення асиметрії, яка характеризує стосунки [62, с. 69]. Переконувач використовує певні жести та проксеміку, що передбачає домінування та у той же час розслаблення. Окрім того, маніпулятор підтримує більш тривалий зоровий контакт, коли він говорить, ніж коли слухає, і збільшується кількість фізичних контактів [54, с.63].

Навіть більш впливовим ніж переконання, є навіювання, яке можна визначити як «некритичне прийняття думки, ідеї, поведінки, що виникає або від самого суб'єкта (автонавіювання), або під впливом інших (гетеронавіювання)» і яке полягає у створенні контексту, придатного для здійснення ментальної маніпуляції [37]. Особливо важливу роль навіювання відіграє в гіпнозі, який спрямований саме на створення стану підвищеної сугестивності, щоб отримати загальне некритичне прийняття навіювань, що виходять від людини, яка вводить

в гіпноз. Крім гіпнотичної практики, у навіюванні використовується також вербальне мовлення, що має тенденцію бути повільним, сповненим пауз, ритмічним, тоді як тон голосу низьким. У монологіях лідерів часто використовуються різні риторичні фігури, такі як епіфора, диктологія, анафора та дейксис, але насамперед метафора, щоб збагатити дискурс образами з евокативною силою [51]. Конкретні уявні образи викликаються у суб'єкта через розповідь притч або керованих образів. Таким чином, суб'єкт буде введений у стан, подібний до трансу, у якому він більш сприйнятливий для транспозиції навіювань. Іноді керовані образи призводять до занурення у дитячі спогади, що пов'язані з негативними подіями, які викликаються в уяві суб'єкта з метою критики його сімейного оточення та стилю життя у минулому, що переконає його стати на новий шлях, який приведе його до просвітлення або звільнення від багатьох страждань разом із його новою родиною, а саме сектантською спільнотою [18, с.24]. Нарешті, навіювання також здійснюється через створення групових контекстів, що характеризуються яскраво вираженою ритуальністю, часто підкріпленою магічними чи релігійними символами [62, с.70]. Завдяки узгодженому використанню всіх цих засобів об'єкт впадає в гіпнотичний стан, схожий на транс, у якому він втрачає усвідомлення та контакт з реальністю, а його розум займається виключно пасивним і некритичним сприйняттям чуттєвого досвіду, що відбувається завдяки сугестії, і при різкому зниженні активності функцій лівої півкулі (відповідає за логіку та мову) активізується функція правої півкулі (образи та емоції) [18, с.22].

Зміна стану свідомості також може бути досягнута за допомогою фізичних (наприклад, ударів по голові або тілу), емоційних, оптичних і акустичних стимулів, шалених і ритмічних танців і ритуалів, що характеризуються сенсорною надмірною стимуляцією [42, vol.I]. Це психофізіологічні прийоми, які здатні пригнічувати критичні здібності і якими маніпулятори віртуозно володіють [22]. Головним з них, безумовно, є гіпервентиляція. Це досягається шляхом прохання суб'єктів практикувати грудне дихання та дихання у швидкому темпі, або також за допомогою довгих вокалізацій, співів і

безперервних криків, під час яких неодноразово повторюється, наприклад, «Хай живе наш лідер!». Це призводить до зміни співвідношення між вуглекислим газом і киснем у крові. Коли ви прокидаєтеся, ви відчуваєте себе запамороченим, дуже слабким, виснаженим і усвідомлюєте, що пережили надзвичайний і шокуючий досвід. Лідер зробить так, щоб цей страшний досвід сприймався як абсолютно позитивний, наприклад, заявивши, що таким чином послідовники «отримали духа», або представивши це як доказ своїх сил [18, с.30].

Інша практика фізіологічної маніпуляції полягає в тому, що вона спирається на повторювані рухи, такі як прості плескання, часто в поєднанні з скандуванням, щоб поєднати його ефект із гіпервентиляцією. Також практикуються постійні хитання, повороти навколо своєї вісі, танці, які обов'язково включають ритмічне погойдування [33]. Таким чином створюється приголомшливий ефект, інтерпретований маніпулятором як екстатичний стан. Навіть зміна дієти, зазвичай радикальна і раптова, повністю відноситься до таких прийомів. Часто вихваляють вегетаріанство, в даному випадку прийняте неправильно і необачно, або обирають незбалансовану, малобілкову і багату цукром дієту. Крім того, часто рекомендується депривація сну, імовірно, необхідна, щоб не переривати досягнутий стан концентрації. Через депривацію їжі та відпочинку людина фізично слабшає і тому стає ще більш вразливою [47]. Послідовники змушені дотримуватися нав'язаного зверху режиму, який складається з неприродних і неадекватних ритмів сну і неспання для їхнього організму. Загалом, у ситуації, подібній до описаної, рівень стресу має тенденцію різко зростати, і це сприяє виникненню гормональних коливань, які, у свою чергу, призводять до аменореї у жінок (оскільки вони «вагітні Богом») або зупинки росту бороди чоловіків (які таким чином стають «дітьми» маніпулятора) [18, с.32]. Щоб спонукати послідовників повірити, що вони бачили, на їхні очні яблука тиснуть, щоб викликати «спалахи світла» шляхом стимуляції зорового нерва; їм пропонують послухати «Божественну гармонію», у вигляді дзижчання, викликаного притисканням вух пальцями; іноді фізичний біль також завдається шляхом тиску на особливо чутливі частини тіла, щоб підвищити обізнаність

учасників [18, с.33]. У такий спосіб досягається перезбудження нервової системи та виникає така фізіологічна дисфункція мозку, що робить його сприйнятливим до нових думок і нездатним раціонально оцінювати ці ідеї [54, с.65].

До технік психологічного маніпулювання, однак, можна віднести: транс і гіпноз, перегляд індивідуальної історії, тиск з боку однолітків або «*peer pressure*» «соціального тиску» (через відповідність нормам групи та поведінки інших членів), обман (наприклад, змушувати послідовників вірити, що маніпулятор має надприродні сили) та емоційне маніпулювання [18, с.24-29].

Поняття когнітивного дисонансу, розроблене психологом Леоном Фестінгером, має велике значення в галузі контролю розуму [34]. Останній ще в 1950 році, щоб пояснити, чому люди продовжували твердо зберігати віру навіть у разі явного протиріччя зі свідченнями чи подіями (розглядаючи, зокрема, випадок апокаліптичного культу), виділив три складові, за допомогою яких здійснюється контроль розуму: контроль поведінки, контроль думок і контроль емоцій [63, с.122]. Ці категорії тісно взаємопов'язані та взаємозалежні: впливаючи на одну з них, дві інші також зазнають впливу, як в ефекті доміно. Змінюючи всі три, особистість повністю анулюється [44, с.94]. Ось слова самого Фестінгера, які можуть допомогти повністю прояснити поняття: «Якщо ви зміните поведінку людини, її думки та почуття також зміняться відповідно, і це здійснюється для того, щоб мінімізувати дисонанс, який було створено» [34]. Дисонанс, на який посилається автор, виникає, коли один із трьох факторів, що складають особистість (думки, поведінка, емоції), вступає в протиріччя з двома іншими, зазнавши змін. Таким чином створюється розбіжність (тобто дисонанс) [54, с.66].

Якщо дисонанс перевищує певний поріг толерантності, індивід прагне відновити рівновагу в ситуації, просто модифікувавши два інших елементи, намагаючись відновити первісну та стабільну внутрішню рівновагу: система природно прагне до балансу та узгодженості [20]. Цю теорію можна спільно застосувати до досвіду культур. Дійсно, «деструктивні культури навмисно

створюють цей дисонанс у людей і використовують його для контролю над ними» [36, с.228].

За словами Хасана, ментальний контроль складається з чотирьох компонентів. Говорячи про контроль поведінки, то маємо на увазі ретельний контроль середовища, в якому людина знаходиться (місце проживання, одяг, професія, харчування, звички). Культурні нав'язують своїм членам досить жорстко регламентований стиль життя, в яких день розписаний по годинно, час присвячено ритуалам, навчанню і роботі. Вільний час дуже обмежений, або зовсім відсутній. Часто свобода дій також дуже обмежена, наприклад, у випадках, коли послідовники змушені просити дозволу маніпуляторів на виконання навіть найтривіальніших повсякденних дій, або коли ситуація суворої фінансової залежності від групи тягне за собою обмеження у виборі одного з членів. Процес прийняття рішень не є автономним, а певним чином контролюваним ззовні, лідером, розповсюджуючись на усі рівні авторитарної та ієрархічної структури секти. Чітко визначена система покарань і винагород діє як техніка модифікації поведінки, як позитивно, так і негативно [48].

Контроль думок, другий компонент контролю розуму згідно Хасана, здійснюється через постійну індоктринацію та настільки поширений, «що вони інтерналізують доктрину групи, приймають нову систему жаргону та використовують методи блокування думок». Нав'язується нібито цілісна і самопослідовна доктрина, яка мислиться як єдина істина і єдиний спосіб звільнитися від особистих турбот. Зазвичай вона має абсолютистську форму, створюючи чіткий поділ, позбавлений нюансів, які могли б заплутати адепта, між внутрішнім (хорошим і правильним) і зовнішнім (поганим і хибним) по відношенню до групи. Стимулюються регресивні, маніхейські (для яких існує жорстке розмежування між добром і злом, між поганим і добрим), узагальнюючі (узагальнюючі та абстрактні висловлювання про світ і про життя), магичні (де можна впливати на реальність за власним бажанням через ритуальні дії) форми мислення [62, с.78]. Лідер і доктрина вважаються хорошими і абсолютно досконалими; якщо є якась проблема чи якась прогалина, причину цього слід

шукати у власній відповідальності й у власних недоліках. Послідовник на цьому етапі повністю потрапив у пастку і є ніким іншим, як рабом власного культу [54, с.67].

Фундаментальним у контролі мислення також є використання мови. Контроль мови також означає контроль думки, враховуючи, що ці два аспекти тісно взаємопов'язані. Мовлення реалізується за допомогою специфічного жаргону групи, що є зрозумілим лише її членам, щоб посилити дистанцію між культом і поза ним. Контроль емоцій в основному спирається на почуття страху та провини [25]. Адепта звинувачують, використовуючи негативні дії чи помилки, навіть уявні, скоєні суб'єктом у минулому, на свою користь, або приписуючи йому провину, пов'язану з історією або соціальним устроєм. Що стосується страху, то він підживлюється створенням образу ворога поза групою (Сатана, психіатри, депрограмісти, ФБР) або покладанням відповідальності на адепта за універсальну катастрофу, спричинену його недбалістю [54, с.68].

Це сприяє встановленню постійного почуття незахищеності та залежності. Основою, на якій обертається вся маніпуляція емоціями, є індукція фобій, яка досягається шляхом навіювання адепту яскравих негативних образів, що діють на підсвідомому рівні та представлені як прямий наслідок його можливого рішення залишити секту, навіть якщо формально, підкреслимо, у суб'єкта залишається свобода вибору покинути секту [52]. Якщо всередині групи життя безпечне і комфортне, поза межами все це не гарантовано, і навіть навпаки, стверджується, що поза межами секти індивід буде вести неправильний спосіб життя, що закінчиться крахом. Таким чином, вихід із секти стає альтернативою, нереалістичною на практиці, оскільки у суб'єкта було викликано фобічний страх перед зовнішнім світом [54, с.68].

До цих трьох компонентів, уже розроблених Фестінгером, Гассан додає ще один (його власний, новаторський): контроль інформації. Він полягає в ретельному управлінні та нагляді за вхідною інформацією, відхиляючи будь-який критичний вміст. Допускаються лише медіа, що відносяться до культу (пропагандистського характеру), або дозволяється проникнення цензурованої

інформації, крім того, заохочується взаємний контроль між членами, спрямований на попередження лідерів або начальства про будь-які відхилення від встановленої рутини. Адепту надається фрагментована правда про діяльність та ідеологію культу, щоб запобігти формуванню в нього цілісного уявлення. У гіршому випадку, коли альтернативні думки якимось чином досягають адептів, їх навчать захищати набуту ідентичність будь-якою ціною, відкидаючи раціональне мислення та реагуючи закритістю та ворожістю, знаходячи притулок у групі, яка таким чином набуває ще більшої згуртованості. Контроль інформації також є інструментом здійснення тотального контролю над мисленням. Можна спостерігати, як аналіз Гасана нагадує і відтворює у загальних рисах розробки більш давніх авторитетних учених, зокрема Маргарет Т. Сінгер і Роберта Дж. Ліфтона [54, с.69].

Ліфтон виділив вісім основних критеріїв ментального контролю, який практикували китайські комуністи. Згодом вони були використані, щоб пояснити феномен культів. Вісім параметрів є необхідними засобами для визначення реформи мислення та тоталітарної ідеології загалом, і включають: **контроль середовища** (автор використовує термін «*milieu control*»: це контроль спілкування індивіда із зовнішнім світом, тобто того, що він читає, чує та дізнається, а також внутрішнього діалогу суб'єкта із самим собою, тому спостереження може заглиблюватись і ставати інтерналізованим); **містичні маніпуляції** (викликати у суб'єкта реалізацію через механізми підкріплення, катування та психологічний тиск, певних поведінкових та емоційних моделей, щоб вони виглядали спонтанними), **віра в обраність** (віра в те, що елементи поза групою повинні бути усунені, щоб запобігти їх шкідливому впливу всередині обраної спільноти, завжди на основі бінарного мислення, що тлумачить реальність лише як набір протилежностей, позбавлених нюансів; крім того, встановлюються недсяжні стандарти продуктивності, створюючи таким чином атмосферу провини та сорому), **зізнання** (наполягання на актуальності зізнання як самоцілі, щоб позбавити суб'єкта будь-якої приватності і, отже, використовувати його не для лікування чи допомоги, а експлуатації), **сакральна**

наука (уявлення про ідеологічні догми як про абсолютну істину, наділену науковою точністю, в якій неможливо сумніватися, щоб підвищити авторитет: справді, передбачувана наукова основа надає доктрині більшої привабливості в очах людей), **внутрішній жаргон** (який створюється шляхом стиснення складних ідей у короткі, спрощені та узагальнюючі речення, у кліше та гасла, наділені сильною психологічною силою, щоб змусити відображати у мовленні категоричне мислення), **доктрина на першому місці по відношенню до особи** (віра в те, що доктрина є більш реальною та автентичною, ніж будь-який особистий досвід, і тому у випадку суперечності між суб'єктом і доктриною, безсумнівно, переважає доктрина), і, нарешті, найважливіший параметр з усіх: **поступка існування** (право, коли партія контролює якість життя і, можливо, долю, як членів партії, так і не-членів, здатність вказувати єдиний прямий шлях, істину; це йде рука об руку з переконанням, що ті, хто не є членами, на відміну від послідовників, не заслуговують на життя) [54, с.70].

У комуністичному Китаї, стверджує Ліфтон, центри, які займалися контролем мислення, узгоджували свої постулати з панівною на той час соціальною етикою, і тому, навіть коли індивід покидав їх, зовнішнє середовище продовжувало діяти як підкріплення. Культурі, навпаки, стають «острівцями тоталітаризму в більшому суспільстві, яке, узятє в цілому, є їхнім антагоністом». Це неминуче відбивається на внутрішній динаміці, посилюючи тиск і посилюючи контроль, щоб захистити цей крихкий ізольований світ [54, с.71].

Шість умов, які, згідно з Маргарет Сінгер, є важливими для того, щоб здійснити справжню реформу мислення, є наступні: по-перше, отримання контролю над особистим часом суб'єкта та його управлінням (з особливою увагою до часу, призначеного для роздумів, який слід мінімізувати). По-друге, змусити ціль відчувати безсилля, страх і залежність, пропонуючи моделі, які схвалює керівництво. По-третє, впровадження механізму, який використовує винагороди та покарання, щоб змусити прийняти поведінку, схвалену групою, і повністю усунути попередні ментальні конструкції, установки та поведінку, якщо необхідно, також використовуючи змінені стани свідомості для

маніпулювання досвідом. Крім того, повинна бути побудована система з жорстким контролем; суб'єкт виступає частиною системи і змушений підкорятися, оскільки інакомислення вважається неправильним і суворо карається. Нарешті, члени не мають мати інформації щодо цього механізму маніпуляції та контролю [54, с.71].

Шлях до досягнення контролю над розумом, згідно з моделлю Гасана, структурований у три послідовні фази: деконструкція, зміна та реструктуризація. Вони були розроблені Куртом Левіном і більш повно пояснені Едгаром Шеїном у його книзі «Примусове переконання». Деконструкція служить для того, щоб принизити людину, знищити її реальність, її емоційний та інтелектуальний світ, знищити її впевненість і переконання, щоб дезорієнтувати її. Для цього використовуються прийоми психофізіологічного та психологічного маніпулювання, про які ми щойно говорили. Мова повинна бути заплутаною. Якщо ми поєднаємо все це зі схильністю до управління людиною в контрольованому та обмеженому середовищі, як стверджувала Маргарет Сінгер, ми отримаємо ефект, що суб'єкт, вкрай збентежений, спонтанно почне сумніватися в собі та природно припинить мислити критично, що дозволить йому керуватися поведінкою інших оточуючих суб'єктів, діяти у такий спосіб, як вони [54, с.71].

Методи, які групи використовують найчастіше для контролю середовища, в якому перебуває суб'єкт, якщо вживати це поняття у розумінні Ліфтона, є різними. В першу чергу, ціль є тому, щоб ізолювати мішень (суб'єкта), рішуче дискредитувати і розірвати його родинні та дружні стосунки з метою уникнути їхнього впливу, який може суперечити ідеям групи. Суб'єкта спонукають рішуче порвати з соціальним середовищем, з якого він походить, переконуючи його, що ті, хто залишився поза сектою, бажають йому зла, на відміну від лідера, і нездатні зрозуміти його потреби [55, с.11]. Послідовники сприймають зовнішній світ як окрему і приречену реальність, яка суперечить їхнім переконанням: вони агресивно відкидають системи, які їх не схвалюють і зневажають [60, с.33]. Ця ізоляція також цінується з культурної точки зору, руйнуючи цінності, що були

значимими до того моменту. Набір механізмів, спрямованих на уникнення небезпечних зовнішніх вторгнень, Галантер називає «прикордонним контролем» [27] і іноді він досягає рівня систематизованого марення та параноїдальної ксенофобії [30].

Водночас у культурі індивід втрачає власну індивідуальність і веде своє існування постійно входячи у групу послідовників (осередків), які, як правило, невеликі за розміром і є простою частиною чогось більшого. Індивідуалізм руйнується, конфіденційність усувається, і надається перевага груповим заняттям, включаючи спорт, який стає все більш виснажливим і інтенсивним, щоб запобігти можливості суб'єкта викроїти моменти для відпочинку, щоб присвятити їх роздумам. Щастя залежить виключно від добробуту громади, і людина є тим щасливішою, чим краще вона може їй служити. Здійснюється капілярний груповий контроль, який тримає послідовника в постійній напрузі, який постійно перебуває між докором і покаранням у разі девіантної поведінки та похвалою і винагородою у разі лояльного і відданого ставлення. Суб'єкт відчуває себе «обраним», привілейованим сховищем істинного знання та наділеним можливістю брати участь у ритуалах, які відзначають його повсякденне життя, зміцнюючи це відчуття чіткого поділу між групою та поза нею. Організуються спільні зустрічі, на яких ви зізнаєтеся у своїх минулих неправомірних вчинках (часто вимагаються зізнання, які, можливо, можуть бути використані в майбутньому як інструмент шантажу), діляться успіхами, отриманими завдяки постійному перебуванню в групі, і створюється почуття єдності та спільності. У цьому контексті штучної соціалізації практикується перегляд особистої історії неофіта, якого заохочують розповісти власну історію життя перед іншими членами групи. Наслідуючи приклад старших членів, новачки незабаром розуміють, що лише негативні, сумні чи драматичні події потрібно висвітлювати, пропускаючи решту, щоб отримати визнання та повагу інших. Таким чином, особисті проблеми суб'єкта підкреслюються та перебільшуються, щоб відразу зробити очевидним, що він відчайдушно потребує допомоги [54, с.73].

Мета всього цього полягає в тому, щоб прояснити, чому варто було порвати з попереднім життям, яке для багатьох було неповноцінним, і як необхідно було сміливо змінити курс і звернутися до секти. Іноді штучно вводиться зміст, який вставляється в автобіографічну пам'ять, і таким чином змінюється пояснення та сприйняття спогадів. Маргарет Сінгер також відносить до тактик реформування мислення дестабілізацію самовідчуття, спонукання суб'єкта переосмислити свою особисту історію в надзвичайно інноваційний спосіб і змінити своє бачення світу [62, с.77]. Під зміною мається на увазі процес поступової індоктринації та нав'язування нової ідентичності, відкидаючи старе его, представлене як «перешкода для досвіду «нової істини»» [44, с.80]. Навчання формально здійснюється через ритуали, лекції та семінари, а неофіційно – шляхом читання, розмов, прослуховування музики з іншими членами. Багато прийомів, характерних для стадії деконструкції, використовуються в цій фазі. Офіційні сесії індоктринації можуть бути повільними та дещо нудними, при цьому свідомо здійснюється введення в гіпнотичний стан, у якому розум більш податливий, і членів часто змушують переживати «духовні переживання», наприклад, розкриваючи факти про своє особисте життя, без їх розголошення. Очевидно, що ці дані були отримані в результаті ретельних і глибоких досліджень, але на перший погляд вони можуть здатися ознакою здатності читати думки [54, с.74].

Ідентичність людини повністю перепрограмується, і це є підготовкою до третьої та останньої фази: фази реструктуризації. Ця кінцева стадія ментального контролю спрямована на те, щоб вказати індивідууму новий смисл життя та консолідувати цю нову ідентичність, зокрема шляхом спотворення пам'яті про минуле та довірення суб'єкта постійному піклуванню «вихователя», тобто старшого послідовника, який виступатиме його «духовним батьком». Це надзвичайно сприяє виробленню в індивідуума механізмів наслідування, які спонукають його думати й діяти як лідер, що є в його розумінні обраним та зразком для наслідування. Йоганнес Гаскар говорить про «позику ідентичності» з цього приводу. Індивід віддаляється від свого первинного соціального

осередку, від свого колишнього статусу та спадщини. Справді, ведеться робота над тим, щоб новий член помістив банківський рахунок і свої активи на ім'я групи: це здійснюється не лише для отримання групою прибутку, але й для того, щоб індивід раз і назавжди підтвердити повну економічну залежність від культу, тобто йдеться про фінансову ізоляцію, яка явно зменшує можливості виходу з групи. Послідовника заохочують якнайшвидше брати участь у прозелітизмі, оскільки, як зазначає Гассан, «дослідження соціальної психології показали, що ніщо не зміцнює переконання людини до такої міри та так швидко, як спроба продати свої переконання іншим. Після певного періоду часу, індивіда, що успішно нав'язував свої переконання іншим, залучають до нової індоктринації. Цей цикл неодноразово повторюється; після цього вже досвідченому послідовнику доручають роль наставника, який фактично перетворюється з жертви на ката [54, с.74].

Утримання адептів у культурі має потужне і стабільне підґрунтя; це забезпечується станом майже абсолютної залежності адепта від групи та від психічних маніпуляцій, яких він зазнає, особливо в її психофізіологічній складовій. Когнітивний дисонанс також спонукає адептів діяти відповідно до прийнятого рішення та повної залежності від культу (у психологічному, фізичному, емоційному та фінансовому плані), зберігаючи статус-кво, щоб уникнути нестерпного дискомфорту, що може виникнути в результаті протиріччя між думками та діями [62, с.82].

Фобія по відношенню до зовнішнього світу, яка була викликана в послідовників, переконаних, що вони не можуть знайти щастя поза культом, консолідує постійний зв'язок суб'єкта з культом, який відтепер перетворюється для нього на справжню в'язницю. Зміна ідентичності є центральною у феномені «промивання мізків». Ми можемо визначити особисту ідентичність як «відчуття власного «я», що є незмінним у часі і визначає його сутність, яка різниться від інших сутностей» [54, с.75].

Група формує штучну ідентичність для адепта, включаючи нову ідеологію та мову, який стає повністю залежним від групи. Аби спростити даний процес,

адепту іноді дають нове ім'я, новий одяг, змінюють його манеру говорити, змушують вживати жаргон; дають нову «сім'ю» і нових «друзів», змушують мислити по-іншому і переживати нові емоції, навіть змінюють його зовнішній вигляд (наприклад, радять змінити зачіску) [54, с.75]. Адепт позбавляється впевненості в тому, що він здатен самотійно розуміти власний внутрішній стан; у такий спосіб стимулюється залежність від лідера; тільки лідер може вирішувати, що є правильним, а що – хибним [62, с.87].

Розпад ідентичності, стверджує Гасгард, може бути досить небезпечним і потенційно мати катастрофічні наслідки, особливо для психічно менш стійких. Ті, хто вже був знайомий із суб'єктом до його вступу в культ, можуть бути здивовані тим, наскільки радикально змінилася дорога їм людина, настільки, що вона «більше не схожа на себе». Насправді послідовник, таким чином, отримує подвійну ідентичність, оскільки нова не замінює, а накладається на попередню ідентичність. Ми є свідками, як стверджує Роберт Дж. Ліфтон, «форми роздвоєння особистості: формується друге еґо, яке живе пліч-о-пліч з попереднім, але певною мірою не залежить від нього» [54, с.76].

Попередня ідентичність не нівелюється повністю; вона знаходиться у «стані спокою» і може проявлятися у різні способи за певних умов. Активізація цієї попередньої ідентичності може стати тим тригерним чинником, що дозволить «розблокувати» адепта, запустивши той механізм, що змусить його сумніватися в набутій ідентичності, і що дозволить йому остаточно звільнитися з в'язниці деструктивного культу [54, с.76].

Незважаючи на свою різноманітність, техніки, про які ми говорили, здається, мають багато спільного, що властиве різним сектантським чи культовим парадигмам. Це дозволяє знайти спільні риси, властиві їм (у протилежному випадку вони здавалися б надзвичайно різноманітними), і визначити їх як такі, що мають деструктивний характер [54, с.76].

Звичайно, тактика реформування мислення не вичерпує набір методологій, застосування яких дозволяє здійснювати ментальні маніпуляції. Однак цікавим є судження щодо того, що ментальні маніпуляції є чітко визначеним процесом,

що поділяється на послідовні стадії, і систематично повторюється, практично відображаючи природний стан речей, зокрема структуру ДНК, що містить закодовану інформацію, яка відповідає за ментальний контроль. Цей процес неможливо не оцінити через його ефективність [54, с.76].

1.3. Типи маніпуляторів

Маніпуляція є особливим контролем над особою шляхом гри з її почуттями та емоціями, що часто шкодить її самооцінці та впевненості в собі. Загальна тактика маніпуляторів полягає в тому, щоб змусити жертву засумніватися в собі, взяти контроль над жертвою і скористатися ситуацією [58].

Однак важко захиститися від маніпуляторів, а особливо розпізнати їх, тому що часто вони належать до близького оточення, з якими жертва зберігає емоційний зв'язок [39]. З іншого боку, вони дуже вправно використовують методи емоційного маніпулювання, які змушують жертву сумніватися в собі [29]. Для дослідження маніпулятивних стратегій у комунікації персонажів роману А. Мандзоні «Заручені» необхідно також визначити типи маніпуляторів. Психолог Дженіфер Дельгадо Суарез на платформі «*Angolo della psicologia*» у своїй статті «Сім типів маніпуляторів, які можуть зруйнувати тобі життя, що ти їй не помітиш» виділяє такі типи маніпуляторів як: хвастун у масці, сівач ідей, постійно розчарована людина, постійна жертва, вибірковий слухач, мученик та інквізитор [58].

Розглянемо тип маніпулятора «*хвастун у масці*». Тактика цього маніпулятора полягає в тому, щоб у прихований спосіб змусити жертву почуватися неповноцінною. Такий маніпулятор через усвідомлення того факту, що йому не вдасться похизуватися своїми досягненнями, тому що оточуючі відразу ж звинуватять його у зарозумілості [64], використовує більш витончену тактику, удавано скаржачись на свої успіхи, які викликають у жертви відчуття дискомфорту, оскільки їх не досягти того, на що скаржиться маніпулятор [58].

Сутність поведінки маніпулятора такого типу зводиться до вдаваної негативної оцінки своїх досягнень, соціального та майнового статусу, які є не є притаманні жертві [58]. «Хвастун у масці» використовуватиме свою таємну техніку в усіх сферах життя, непомітно порівнюючи себе з жертвою, щоб дати їй

зрозуміти, що її рівень не відповідає рівню маніпулятора і навіть викликати почуття провини [17]. У такий спосіб маніпулятор також представляє себе свого роду ідолом для наслідування [58].

Розглянемо тип маніпулятора *«сівач ідей»*. Такі маніпулятори використовують дуже витончену тактику: вони тиснуть на жертву суспільно прийнятними ідеями з метою досягти того, щоб вона погодилася з їхніми думками та рішеннями. Маніпулятори, що відносяться до цього типу, зазвичай починають свою комунікацію з надто узагальнених тверджень, які, попри те, що вони відображають позитивні цінності, мають також багато нюансів і їх смисл може варіювати у залежності від ситуації. Подібні формулювання ускладнюють заперечення з боку жертви [58].

Суть цієї тактики полягає у представленні маніпулятором власних ідей у складі тверджень, що є частиною суспільно прийнятних цінностей. Заперечуючи маніпулятору, жертва звинувачується у тому, що вона не поділяє суспільно прийнятні норми, і відразу негативно оцінюється маніпулятором. Спроби жертви навести аргументи відкидаються як такі, що суперечать загально прийнятим нормам, і маніпулятор чинить емоційний тиск з метою досягти згоди жертви [57].

Іншим типом маніпулятора є *«постійно розчарована людина»*. Такі маніпулятори зазвичай обирають жертву з найближчого оточення, у колі друзів і навіть родичів. Дієвість цієї тактики залежить від «емоційного симбіозу»: чим тіснішим є емоційний зв'язок з жертвою, чим більш асиметричними є відношення між маніпулятором та жертвою (вік, соціальний та майновий статус, освіта, життєвий досвід), чим більш авторитарною особистістю є маніпулятор, тим більше в нього можливості для впливу.

Сутність цієї тактики полягає в тому, що маніпулятор щоразу тисне на почуття провини, якщо жертва поводиться не так, як бажає маніпулятор. Усвідомлення факту того, що близька людина була розчарована з її провини, викликає у свідомості жертви значний дискомфорт. Маніпулятори такого типу усвідомлюють це і щоразу, коли поведінка жертви не відповідає їхнім бажанням,

будуть постійно демонструвати, як вони розчаровані [40]. Проблема в тому, що почуття провини, яке відчуває жертва, є настільки велике, що для «спокутування провини» вона погоджується з маніпулятором і виконує його забаганки [58].

По суті маніпулятор нав'яє жертві власну лінію поведінки і тисне на почуття провини, якщо жертва відхиляється від бажаної для нього траєкторії. Той, хто не усвідомлює, що розчарувати у такому випадку означає відхилитися від нав'язаної моделі поведінки і діяти на власний розсуд – стає жертвою такого маніпулятора [58].

Розглянемо тип маніпулятора *«хронічна жертва»*. Маніпулятор, що відноситься до цієї категорії, постійно змушує жертву відчувати себе в боргу перед ним. Під час комунікації маніпулятор свідомо обирає теми, пов'язані з нещастями та негараздами, яких він зазнав у житті. Ілокутивна ціль висловлювань подібної тематики – змусити жертву відчувати, що вона перед ним у боргу [58].

Практично кожна розмова з маніпулятором такого типу зводиться до того, що він розповідає жертві про чергові труднощі у своєму житті, при цьому даючи зрозуміти жертві, що якщо вона не виконає його бажання, це додасть чергове нещастя до його довгого списку. Натомість жертва не наважується стати «монстром», який додасть ще одну проблему до його життя, поки він переживає непрості часи. Проблема в тому, що маніпулятор скористається цим почуттям, щоб попросити про послугу та переконатися, що його потреби будуть задоволені, навіть якщо для цього жертві доведеться поступитися власними інтересами [65]. Проте якщо жертві знадобиться його допомога, маніпулятор не звертатиме на неї уваги і продовжить розповідати іншим про власні нещастя, залишивши жертву наодинці з її проблемами [58].

Розглянемо тип маніпулятора *«вибірковий слухач»*. Сутність поведінки такого маніпулятора полягає в тому, щоб постійно дорікати жертві словами, які було сказано під впливом емоцій під час суперечки, і про які вона, імовірно, пошкодує. Маніпулятор очікує момент, коли жертва припуститься помилки (а часом і провокує на це, висловлюючись у такий спосіб, щоб викликати

роздратування жертви, що, в свою чергу, сприяє втраті контролю над раціональною сферою), і негативне висловлювання жертви в емоційному контексті буде постійно використовуватися для емоційних маніпуляцій. Висловлювання, випадково сказане під час суперечки чи сварки, може бути перебільшенням і не виражати того, що жертва насправді відчуває, проте цей тип маніпулятора «вхопиться» за це твердження чи поведінку і буде сперечатися з ще дуже довго [58].

При цьому не має значення, що було сказано до чи після того негативного висловлювання: воно розглядається незалежно від контексту, абсолютизується і стає джерелом постійних докорів. Маніпулятор буде постійно пригадувати негатив і оцінювати жертву виключно негативно. Маніпулятор цього типу буде зосереджуватися тільки на помилках, тому що саме вони дозволяють йому досягти мети [58].

Підступним типом маніпулятора є *«мученик»*. Це один з найгірших типів маніпуляторів, тому що він виправдовує власну неетичну поведінку та егоїзм якоюсь вищою метою. Виправдовуючи неетичну поведінку, такий маніпулятор може посилатися на релігійні переконання, суспільні цінності, виконання певної ролі, наприклад, бути хорошим батьком, матір'ю чи другом, проте єдиним мотивом його поведінки буде те, що він це робить для блага жертви. Відбувається маскування маніпулятором його справжніх намірів, які подаються завуальовано, як бажання допомогти чи діяти на благо жертві, причому він позиціонує себе у такий спосіб, що ніхто інший не наважився б на такий безкорисливий вчинок, хоча насправді користь від такої поведінки отримує виключно маніпулятор [58].

Характерною поведінкою маніпулятора такого типу є твердження, що він не отримує задоволення від такої поведінки, але робить так через те, що так правильно. Крайнім виявом виправдання такої поведінки є твердження маніпулятора про те, така поведінка змушує його страждати, тому він бере на себе роль мученика. У такому випадку маніпулятор змушує жертву відчувати значний дискомфорт через те, що вона не в змозі оцінити його «жертву» [58].

Найбільш деструктивним типом маніпулятора є *«інквізітор»*. Цей маніпулятор використовує пряму критику як головну зброю. Його тактика полягає в тому, щоб змусити жертву відчувати, що вона не в змозі взяти кермо свого життя в свої руки через те, що їй не вистачає знань чи досвіду, і тому потрібно покластися на нього, щоб усе вийшло. Спочатку критика витончена й непряма, але з часом вона стане більш різкою та глибоко підриває самооцінку жертви. Таким чином маніпулятор нав'язує жертві своє бачення реальності, свої правила та цінності, аж до того, що жертва не починає бачити себе його очима. Інквізітор є справжнім майстром маніпуляції, і абсолютно все, що робить або говорить жертва, буде використано проти неї. Він використовує це, щоб засудити жертву і поставити в незручне становище [58].

1.4. Роль невербального каналу інформації у розпізнаванні істинності vs хибності висловлювання

Як відомо, людина не може постійно контролювати мовлення, м'язи, жести та вираз обличчя одночасно. У процесі мовлення більша частина уваги мовця повністю зосереджена на виборі слів і побудові висловлювань відповідно до параметрів комунікативної ситуації. Крім того, увага потребує значну кількість психічної енергії, що практично унеможливлює свідоме керування дрібними виразними м'язами обличчя [24].

Виразні м'язи обличчя, а також жести, за відсутності свідомого контролю, автоматично підлаштовуються під ритм мовлення, і навіть рух рук буде здійснюватися підсвідомо з метою посилення або заперечення емоцій, виражених вербальним каналом [35]. Було встановлено, що людина не в змозі повною мірою автономно контролювати під час розмови всі м'язи тіла, усі м'язи рук і ніг, а також здійснювати контрольовану модуляцію тону, гучності мовлення, темп мовлення і паузи. У результаті, всі ці аспекти несвідомо інтегруються, створюючи складну, але завжди послідовну загальну картину відчуттів людини, стаючи невід'ємною частиною її експресивності [68]. Отже, якщо людина говорить неправду, вона може свідомо робити це за допомогою слів, але не може свідомо змінювати всі інші аспекти комунікації, які включають невербальний канал [24].

Бути обізнаним у темі невербальної комунікації важливо не лише у повсякденному житті. Ці знання допомагають експертам, які використовують їх для роботи в судах і з поліцією, саме для того, щоб викрити брехню підсудних під час допитів на попередньому слідстві. Щомісяця зростає попит на цю поки ще нову професію: велика кількість компаній організовує навчальні курси, які мають на меті навчити експертів-консультантів із виявлення брехні, які можуть ефективно підтримувати слідчих та правоохоронні органи, допомагаючи їм у розслідуванні [24].

Повертаючись до теми невербальної комунікації, яка є способом самовираження різних культур світу, можна зробити висновок, що більшість жестів однакові навіть у дуже різних культурах. Насправді несвідоме підпорядковується «генетичним» і «логічним» правилам, які належать людській расі, незалежно від мови та культури приналежності [56]. Серед цих спільних жестів є деякі з найважливіших жестів адаптації, які ми виконуємо саме тоді, коли відчуваємо дистанцію та вдячність [24].

Маніпулятивні жести насправді є основними у дослідженні виявлення брехні та виявлення дискомфорту в тих, хто з нами розмовляє, оскільки під час брехні, наше підсвідоме стикається зі збільшенням експресивного дискомфорту (сорому через те, що має бути сказане, стресу тощо) [67]. У цьому випадку «брехун» схильний розглядати всі близькі йому предмети як словесні «символи». Це означає, що якщо людина змушена брехати, слова, які вона висловлює, щоб приховати правду, несвідомо асоціюватимуться з об'єктами, які вона хоче «віддалити» від себе. Ця символічна асоціація вилитиметься в конкретність, саме у ті фізичні об'єкти, які в цей момент знаходяться біля неї, й таким чином вона буде віддалятися від них [24].

Почісування очей, вух або кінчика носа. Це дуже яскраві маніпулятивні жести, оскільки вони говорять про глибокий дискомфорт від того, що чують або говорять. Відчуття свербіжув викликається наявністю катехоламінів, набору гормональних хімічних сполук, які виробляються наднирковими залозами і які постійно циркулюють у крові в невеликих кількостях. Після посилення

стресового стану, надниркові залози швидко викидають у кров велику кількість катехоламінів. Це відбувається внаслідок складного еволюційного механізму адаптації виду *homo sapiens*, щоб вижити в навколишньому середовищі [49]. Насправді збільшення в крові цих гормонів дозволяє людині скорочувати м'язи швидше та ефективніше, активізуючи стан «Бийся або біжи». Зіткнувшись з допитом або простим прямим запитанням, людина добре знає, що не може втекти і навіть не утримується від відповіді, тому починає посилюватися вироблення катехоламінів і людина відчуває сильний дискомфорт, бо хоче втекти, але не може. Рецептори, найбільш чутливі до присутності катехоламінів, знаходяться прямо на кінчику носа, навколо очей і навколо мочки вуха, тому ці дві області починають першими свербіти, як тільки людина відчуває підвищення стресу [24].

Віддалення предметів, що розташовані поруч. Якщо в процесі комунікації рівень стресу, зумовлений тематикою розмов, що відноситься до категорії «незручних» тем, зростає, на рівні підсвідомості виникає необхідність розвантажити цю накопичену напругу, і для цього мовець використовує деякі «символічні» жести, які на перший погляд можуть здаватися позбавленими смислу, але які натомість мають важливе приховане значення. Один із найпростіших способів зняти напругу — збільшити простір, що відділяє мовця від предметів [24].

Справді, під час сильного стресу все, що оточує мовця, раптово здається гнітючим, надто близьким, і це викликає дискомфорт на рівні підсвідомості, для уникнення якого мовець буде прагнути відштовхнути будь-який предмет, навіть невеликих розмірів, що знаходиться в його полі зору. Якщо співрозмовник відсуває предмети, які знаходяться поруч (ручки, склянки, столові прибори, тарілки тощо), це є ознакою того, що ця тема його гнітить, він відчуває задуху, йому потрібен простір, повітря. Це не завжди свідчить про те, що ця людина говорить неправду; натомість це є свідченням того, що ця тема викликає сильний дискомфорт. Необхідно зрозуміти причини цього дискомфорту. Для цього потрібно змінити тему розмови і простежити за наявністю або відсутністю

зазначеної невербальної поведінки, або задати співрозмовнику відкриті запитання [24].

Фізично віддалятися від того, хто стоїть перед нами. Якщо під час розмови комунікант відхиляє корпус свого тіла або повертає ноги в інший бік від співрозмовника, це свідчить про те, що він не погоджується з тим, що говорить і що чує. Дійсно, під час мовлення, на рівні підсвідомості здійснюється узгодженість між вербальним і емоційним каналами. Якщо мовець говорить неправду, на підсвідомому рівні, очевидно, відбувається пошук узгодженості між істинною інформацією та емоціями. Це узгоджується за допомогою жестів, таких як рух корпусу тіла або ніг. Щоб зберегти цю узгодженість, мовець, який говорить неправду, прагне віддалитися від свого співрозмовника. Вербально цю дію можна охарактеризувати наступним чином: «Я віддаляюся від того, що говорю, тому що це не те, що я хочу відчувати емоційно» [24].

Наближення предметів, які знаходяться поруч. Якщо мовець прагне наблизитися до об'єктів, що стоять перед ним, це є сигналом того, що на підсвідомому рівні він знаходиться у стані спокою і відчуває позитивні емоції. Фізичний контакт і відчуття близькості є двома дуже важливими показниками задоволення. Перш за все, якщо мовець наближається до предметів, до яких співрозмовник торкався раніше, це є свідченням того, що через ці предмети він хоче відчути фізичний контакт і використовує інші предмети як певний «міст» між собою та співрозмовником. Це свідчить про те, що мовець бажає встановити контакт, але не може висловити це експліцитно [24].

Потирання рук. З точки зору підсвідомості, навіть частини власного тіла вважаються зовнішніми об'єктами. Наприклад, під час комунікації рух рук передає нюанси емоційного стану мовця. Потирання рук є свідченням того, що мовець передбачає переживання позитивних емоцій внаслідок того, як будуть розгортатися події. Наприклад, якщо мовець розповідає про пригоду, яка була дуже захоплюючою, імовірно, це буде супроводжуватися потиранням рук. У такий спосіб підвідомість передає інформацію про те, що мовець задоволений собою через вибір, який дозволив пережити цей корисний досвід [24].

Покусування губи, змахування волосся з шиї, масування внутрішньої частини вуха. Усі жести, які призводять до мікростимуляції особливо сприйнятливих частин тіла, вказують на те, що мовець прихильно ставиться до співрозмовника і до комунікативної ситуації. Губи, шия та внутрішня сторона вуха є дуже іннервованими частинами тіла і тому дуже чутливі навіть до легких дотиків [24].

Висновки до першого розділу

Підбиваючи підсумки першого розділу, який було присвячено дослідженню маніпуляції як виду впливу, зокрема соціально-психологічного, можна зазначити, що чимало науковців, які аналізують маніпуляції схиляються до думки, що можливості маніпуляції закладені перш за все в мові та є багатоманітними. Однак у лінгвістиці маніпулятивний вплив став об'єктом аналізу значно пізніше, ніж у політології, соціології, психології. У політології вивчалися маніпуляції масовою свідомістю, у той час як в психології – в аспекті міжособистісних стосунків. У мові маніпуляція аналізується як вид маніпулятивного впливу, що втілюється в реальність через вдале використання конкретних мовних ресурсів, щоб приховати вплив на поведінкові та когнітивні дії адресата. Маніпулятивні стратегії в лінгвістиці вивчаються зазвичай в аспекті маніпулювання масовою свідомістю, а під маніпулятивною стратегією розуміють процес реалізації й втілення у життя комунікативної завдачі, метою якої є вплив на адресата.

Розглядаючи техніки ментальних маніпуляцій у деструктивних групах, ми приділили особливу увагу восьми основним критеріям ментального контролю за Дж. Ліфтоном. Вони є необхідними засобами для визначення реформи мислення та тоталітарної ідеології загалом. До цих критеріїв належать: контроль середовища, містичні маніпуляції, віра в обраність, зізнання, сакральна наука, внутрішній жаргон, доктрина на першому місці по відношенню до особи. У практичній частині магістерської роботи ці критерії розглянуті на прикладах з роману.

Нами було проаналізовано класифікацію типів маніпуляторів: «хвастун у масці», «сівач ідей», «постійно розчарована людина», «зронічна жертва», «вибірковий слухач», «мученик», «інквізитор» та особливості їх вербальної та невербальної комунікації.

Було проаналізовано жести як інформацію, що передається за невербальним каналом комунікації, та їх роль в розпізнаванні істинності / хибності повідомлення, а також у ставленні мовця до комуніканта і комунікативної

ситуації. Оскільки вербальне та невербальне мовлення (вираз обличчя, жести) не можуть одночасно контролюватися свідомістю, реакція на неправдиву інформацію підсвідомо проявляється за допомогою таких жестів як: почісування очей, вух або кінчика носа; віддалення предметів, що розташовані поруч; наближення предметів, які знаходяться поруч; потирання рук; покусування губи, змахування волосся з шиї, масування внутрішньої частини вуха. Жести та міміка є невід'ємною частиною маніпуляції.

В процесі аналізу маніпулятивних стратегій у мовленні персонажів А. Мандзоні «Заручені» ми визначаємо маніпулятивну стратегію як розробку та втілення інтенції, вплив маніпулятора з поєднанням невербальних та вербальних способів, метою якого є зміна поведінки жертви, що зазвичай суперечить її бажанням та цінностям. Маніпулятивна стратегія втілюється у ряді тактик, характеризує конкретну розмову або групу розмов з певною метою, яку переслідує маніпулятор, і має перлокутивний ефект.

РОЗДІЛ 2. МАНІПУЛЯТИВНІ СТРАТЕГІЇ У МОВЛЕННІ

ПЕРСОНАЖІВ А. МАНДЗОНІ «ЗАРУЧЕНІ»

2.1. Маніпулятивна стратегія «газлайтинг»

В результаті аналізу роману Мандзоні було виявлено такі п'ять маніпулятивних стратегій як «газлайтинг», «проекція», «стратегія безглузвих розмов», «узагальнення та очорнення», «постійного розчарування» [61].

Розглянемо маніпулятивну стратегію «газлайтинг» – одну з найпідступніших маніпулятивних стратегій, метою якої є спотворити та заплутати наше сприйняття [38]. Це вселяє в жертв надзвичайне почуття туги та розгубленості, в результаті чого вони не вірять самі собі, своїй пам'яті, своєму сприйняттю чи судженню [41].

Яскравим прикладом є образ Гертруди, за яку було вирішено її долю. Вона – донька впливового князя з Монци, яку змусили стати монахинєю проти її волі. Рушійною силою цього рішення був батько, який хотів передати свою власність єдиному спадкоємцю, а доньку віддати до монастиря. Змалечку бідолашна дівчина постійно є жертвою маніпуляцій своєї сім'ї: *«Tutte le parole di questo genere inducevano nel cervello della fanciullina l'idea implicita ch'ella aveva ad esser monaca: ma quelle che venivano dalla bocca del padre, facevano più effetto di tutte le altre insieme. Le maniere del principe erano abitualmente quelle d'un padrone austero, ma quando si trattava dello stato futuro dei suoi figli, dal suo volto e da ogni sua parola traspirava una immobilità di risoluzione, una ombrosa gelosia di comando, che imprimeva il sentimento di una necessità fatale»* [71].

Щоб донька остаточно втратила себе як особистість, батько вдається до тактики ціннісних орієнтацій через слова-афективи: *«Qualche altra volta il principe, riprendendola di certe maniere troppo libere e famigliari, alle quali pure ella trascorrevva assai volentieri, «ehi! ehi!» le diceva, «non son vezzi da una tua pari: se vuoi che un giorno ti si porti il rispetto che ti si conviene, impara fin d'ora a star più in contegno: ricordati che tu devi essere in ogni cosa la prima del monastero: perchè il sangue si porta tutto dove si va»* [71].

При передачі мовлення маніпулятора Мандзоні використовує асиндетон: пришвидшений темп мовлення та вживання мовленнєвого акту директиву є дієвим засобом впливу на маленьку дівчинку: *«non son vezzi da una tua pari: se vuoi che un giorno ti si porti il rispetto che ti si conviene, impara fin d'ora a star più in contegno: ricordati che tu devi essere in ogni cosa la prima del monastero: perchè il sangue si porta perchè il sangue si porta tutto dove si va»* [71].

Постійна маніпуляція Гертрудою як батьком, так і членами родини призводять до того, що вона стає жертвою маніпуляторів. Перлокутивним ефектом маніпулятивної стратегії газлайтингу є розгубленість Гертруди. Під час розмови з батьком-маніпулятором вербальна та невербальна поведінки Гертруди характеризує її невпевненість в собі та страх. Вербальним вираженням невпевненості є квеситив, невербальним – голос, що стремить, і наляканий погляд: *«Gertrude domandò, sommessamente e tremando, che cosa dovesse fare»* та міміці: *«A questo passo, alzò essa verso il padre uno sguardo tra atterrito e supplichevole»* [71]. Жертву маніпуляції, Гертруду, автор називає *fanciullina*, використовуючи зменшувально-пестливий суфікс, який передає безпорадність дівчини перед тиском її батька.

Ще одним прикладом газлайтингу є розмова між падре Крістофоро та Доном Родріго, під час якої падре намагається переконати Дона Родріго відмовитися від переслідування Лючії. Маніпулятором у даній ситуації виступає Дон Родріго. Він відчувається дуже впевнено, а його маніпуляція проявляється через використання мовленнєвих актів директивів, що виражаються за допомогою імперативу: *«Da sedere al padre,» disse don Rodrigo; «Bene, bene, parleremo;» rispose questo: «ma intanto si porti da bere al padre»* [71]. В той час падре Крістофоро відчуває дискомфорт під час цієї розмови.

Зневажливий тон, яким феодал звертається до падре Крістофоро, вимога підпорядкування його наказам вже натякають на недружелюбну та відверто холодну атмосферу розвитку їх розмови. Іронія, яку використовує Дон Родріго з метою розвитку їх бесіди передає всю фальшивість та зарозумілість *«In che posso ubbidirla? – disse don Rodrigo, piantandosi in piedi nel mezzo della sala»* [71]. Під

час розмови падре Крістофоро вдається до дипломатичних засобів переконання: «*vengo a proporle un atto di giustizia, a pregarla d'una carità*» [71], що все ж видають його безстрашний характер.

Оскільки падре Крістофоро – людина глибоко віруюча і має настільки тверді переконання, то газлайтеру не вдається викликати у нього когнітивний дисонанс. Свою розмову падре Крістофоро закінчує погрозою: «*...e in quanto a voi, sentite bene quel ch'io vi prometto. Verrà un giorno...*» [71]. Цими словами падре нагадує Дону Родріго, що за його гріхи прийде невідворотне покарання. Це одразу знаходить відлуння у його поведінці: «*Don Rodrigo era fin allora rimasto tra la rabbia e la meraviglia, attonito, non trovando parole; ma, quando sentì intonare una predizione, s'aggiunse alla rabbia un lontano e misterioso spavento*» [71]. Вочевидь слова падре не пройшли повз, а нанесли удар не такому вже й невразливому Дону Родріго. Його погроза не просто розізлила, а налякала місцевого феодала.

У сцені, де падре виймає чітки «*Per amor del cielo, per quel Dio, al cui cospetto dobbiam tutti comparire... e, così dicendo, aveva preso tra le dita, e metteva davanti agli occhi del suo accigliato ascoltatore il teschietto di legno attaccato alla sua corona, «non s'ostini a negare una giustizia così facile, e così dovuta a de' poverelli. Pensi che Dio ha sempre gli occhi sopra di loro, e che le loro grida, i loro gemiti sono ascoltati lassù*» [71], прослідковується той психологічний неспокій у донна Родріго, якого автор у цій ситуації називає «*accigliato ascoltatore*», тобто «насупленим слухачем». Отже, завдяки такій виразній міміці феодала, можна зробити висновок, що слова падре окропили той гнів, який зародився у його серці, від чого цей гнів перетворився на цілий спектр негативних емоцій: лють, страх, неспокій. Така психологічна напруга доходить своєї кульмінації, коли Дон Родріго глузливо пропонує свій «захист» Лючії. Реакція падре миттєва: «*La vostra protezione! – esclamò, dando indietro due passi, postandosi fieramente sul piede destro, mettendo la destra sull'anca, alzando la sinistra con l'indice teso verso don Rodrigo, e piantandogli in faccia due occhi infiammati: – la vostra protezione!*» [71]. На вербальному рівні варто звернути увагу на вигук та повтор слів «*la vostra protezione!*», що свідчать про подив та гнів падре. Також чітко

прослідковується контраст між почуттями падре Крістофоро, коли він тільки починав свою розмову і тими емоціями, які він переживає наприкінці. На початку зустрічі падре має намір вирішити питання дипломатичним шляхом, спокійно. Однак, стикнувшись з впертістю Дона Родріго, падре, не маючи ні краплі страху, вдається до погроз та показує свої вміння спілкуватися у підвищеному тоні. На невербальному рівні падре всіма силами дає зрозуміти своєму опоненту, що він займає чітку й непохитну позицію, хоча одразу після свого вигуку, падре ступив два кроки назад. Цей жест вказує на незгоду зі співрозмовником і протест проти його слів. Незважаючи на те, що падре кульгав, він твердо сперся на праву ногу, щоб показати свою стійкість, піднявши ліву руку *«alzando la sinistra con l'indice teso verso don Rodrigo»* він ніби підкріпив цим жестом свої попередні слова *«Pensi che Dio ha sempre gli occhi sopra di loro»* [71] про те, що всі люди ходять під богом, а також своєю мімікою *«piantandogli in faccia due occhi infiammati»* він ніби став втіленням бога, який спостерігає за грішниками, в даному випадку в особі Дона Родріго. Епітет *«occhi infiammati»* передає ту палкість, з якою боротиметься за правду падре Крістофоро стільки, скільки буде потрібно, тобто до останнього. Вказуючи на ліву руку, яку підняв падре, автор використовує епітет *«mano minacciosa»*, що вкотре підкреслює настрій падре. Однак, велика діалогічна сцена завершується гнівним жестом Дона Родріго та градом образ, з якими він виходить переможцем у зіткненні з падре: *«Afferrò rapidamente per aria quella mano minacciosa, e, alzando la voce, per troncar quella dell'infausto profeta, gridò: «escimi di tra' piedi, villano temerario, poltrone incappucciato»* [71]. Жест швидкого перехоплення феодалом руки падре свідчить про спротив, який він намагається чинити. Те, що Дон Родріго підвищує голос та кричить, показує, що він зіштовхнувся зі справжньою небезпекою і це його розлютило [28]. Він постає перед нами «маленькою людиною», яка завоювала свою «велич» завдяки страху та насиллю [53]. Цей персонаж є уособленням зла, в той час як падре – навпаки. Незважаючи на те, що ця розмова стала невеличкою поразкою падре, автор дає зрозуміти, на чиєму боці правда: *«Ma quella così inaspettata esibizione del vecchio era stata un gran ristorativo per lui: gli pareva che il cielo gli avesse dato un segno*

visibile della sua protezione. «Ecco un filo, – pensava, – un filo che la provvidenza mi mette nelle mani» [71]. За падре Крістофоро стоїть бог, який йому й допомагає.

Почуття маніпулятора та його співрозмовників яскраво проявляються у голосі чоловіків. Якщо голос Дона Родріго підвищений, який навіть переходить у крик, яким він роздає накази: *ma don Rodrigo, alzando la voce, in mezzo al trambusto ch'era ricominciato, gridava: «no, per bacco, non mi farà questo torto; non sarà mai vero che un cappuccino vada via da questa casa, senza aver gustato del mio vino, nè un creditore insolente, senza aver assaggiate le legna de' miei boschi.» [71],* то падре навпаки, говорить Дону Родріго на вухо: *«soggiunse poi, con voce più sommessa, all'orecchio di don Rodrigo».* Якщо репліки Дона Родріго – це самі накази і крики, то падре постійно перепрошує за незручність: *«Mi perdoni, – rispose il padre, – ma ho già fatto un disordine, e non potrai...» [71]* Також протест падре проти нахабної поведінки Дона Родріго виражається вживанням Мандзоні такої риторичної фігури як замовчування (*reticenza*), що на письмі показано через використання трьох крапок наприкінці речення. Отже, розглядаючи перлокутивний ефект, можна дійти висновку, що його така впевнена, сувора поведінка Дона Родріго вплинула лише на його слугу, який почувався ніяково і повсякчас вибачався, навіть якщо не було за що: *«Un servitore presentò una sedia, sulla quale si mise il padre Cristoforo, facendo qualche scusa al signore, d'esser venuto in ora inopportuna» [71].* Окрім того, використання вигуків Доном Родріго посилює тиск на тих, з ким він спілкується і допомагає йому досягти мети своєї розмови з цими людьми: *«Come!» disse don Rodrigo: «si tratta d'un brindisi al conte duca. Vuol dunque far credere ch'ella tenga dai navarrini?» [71].*

2.2. Маніпулятивна стратегія «проекція» та стратегія «безглуздих розмов»

Розглянемо маніпулятивну стратегію «проекція», згідно з якою маніпулятор переносить свої негативні характеристики або перекладає відповідальність за свою поведінку на іншу людину. Нарциси та психопати використовують це надмірно, стверджуючи, що зло, яке їх оточує, є не їхньою провиною, а провиною когось іншого [61]. Еджидіо виконує злочинний наказ

господаря викрасти Лючію з монастиря, в якому вона переховувалася, перекладаючи відповідальність на Гертруду, абатису монастиря, яка була його коханкою. Таким чином Еджидіо, заручившись підтримкою Гертруди, зміг виконати ту страшну послугу, яку від нього вимагали. А Гертруда вкотре стала жертвою маніпуляції: *«Se per rendere l'orribile servizio che gli era stato chiesto, Egidio avesse dovuto far conto de' soli suoi mezzi ordinari, non avrebbe certamente data così subito una promessa così decisa. Ma, in quell'asilo stesso dove pareva che tutto dovesse essere ostacolo, l'atroce giovine aveva un mezzo noto a lui solo; e ciò che per gli altri sarebbe stata la maggior difficoltà, era strumento per lui. Noi abbiamo riferito come la sciagurata signora desse una volta retta alle sue parole; e il lettore può avere inteso che quella volta non fu l'ultima, non fu che un primo passo in una strada d'abbominazione e di sangue. Quella stessa voce, che aveva acquistato forza e, direi quasi, autorità dal delitto, le impose ora il sacrificio dell'innocente che aveva in custodia» [71].*

Характеризуючи Еджидіо, автор вживає епітет *atroce*, що визначає його як злочинця. Маніпулятор настільки впевнений в тому, що Гертруда допоможе йому скоїти злочин, що вважає її своїм знаряддям (*era strumento per lui*). Вербальна та невербальна поведінка маніпулятора свідчить про його авторитарність, а дієслово-директив *imporre* наближається у контексті до перформативного: *Quella stessa voce, che aveva acquistato forza e, direi quasi, autorità dal delitto, le impose ora il sacrificio dell'innocente che aveva in custodia* [71].

Попри самовпевненість Еджидіо його маніпуляції виклакають спротив у Гертруди. Вона налякана, відчуває докори сумління і намагіється відмовитися: *«La proposta riuscì spaventosa a Gertrude, perdere Lucia per un caso impreveduto, senza colpa, le sarebbe paruta una sventura, una punizione amara: e le veniva ingiunto di privarsene con una scelerata perfidia di convertire in un nuovo rimorso un mezzo di espiatione. La sventurata tentò tutti i modi per esimersi dall'orribile comando; tutti fuorchè il solo che sarebbe stato infallibile, e che era pure in sua mano. Il delitto è un*

padrone rigido e inflessibile, contra cui non è forte se non chi se ne ribella interamente. A questo Gertrude non voleva risolversi, e obbedì» [71].

Звернімо увагу на те, що Мандзоні називає Гертруду, жертву постійних маніпуляцій, «*sventurata*», «*sfiorita*», «*quasi scomposta*». Це вказує на те, що вона є жертвою обставин, що склалися (неможливість протистояти волі батька в дитинстві). Автор використовує уособлення «*Il delitto è un padrone rigido e inflessibile*» з метою показати всю серйозність та складність ситуації. Використання асиндетону «*La proposta riuscì spaventosa a Gertrude, perdere Lucia per un caso impreveduto, senza colpa, le sarebbe paruta una sventura, una punizione amara: e le veniva ingiunto di privarsene con una scellerata perfidia*» [71] виражає те, як швидко Гертруда повинна була все обдумувати. Гертруда розуміє, що, аби не бути жертвою маніпуляції, потрібно щось робити, повставати, виражати протест. Проте коли Еджидіо вдається до тактики загрози, Гертруда відчуває себе у небезпеці і змушена йому підкоритися: «*Quella stessa voce, divenuta imperiosa, e direi quasi autorevole pel delitto, le impose ora il sacrificio della innocente che le era data in custodia*» [71].

Врешті Гертруда відчуває свою провину перед Лючією, що виражається завдяки її невербальній поведінці, а саме проявом лагідності до дівчини: «*Gertrude ritirata con Lucia nel suo parlatorio privato, le faceva più grandi carezze dell'ordinario, e Lucia le riceveva e le contraccambiava con tenerezza crescente: come la pecora, tremolando senza tema sotto la mano del pastore che la palpa*» [71]. Використання метафоричного порівняння «*come la pecora*» вказує на безпорадність Лючії, її невинність, а також на те, що вона є жертвою маніпуляції. Лючія була дуже набожною, дала обітницю Мадонні, коли її викрали за наказом Безіменного. Порівнюючи Лючію з вівцею, автор використовує релігійний підтекст, адже вівця є біблійним символом Божого народу, який веде пастух.

Гертруда як жертва маніпулятивної стратегії «проекція» відчуває страх (виражається через лексичні одиниці емотивної семантики), що виклакає пришвидшений темп мислення (виражається через асиндетон). Внутрішній монолог персонажу містить осуд злочину, на який її підбурює маніпулятор,

оцінюється нею негативно (вживання епітета негативної оцінки *scelerata perfidia*). Перлокутивним ефектом маніпулятивної стратегії «проекція» є подолання спротиву та згода Гертруди виконати злочинний наказ: *A questo Gertrude non voleva risolversi, e obbedì* [71].

Розглянемо маніпулятивну стратегію «**безглузких розмов**», які спричиняють розбрат і породжують плутанину [2]. Маніпулятор, що використовує цю стратегію, намагається збити жертву з пантелику своїми розмовами [39]. Саме до такої стратегії вдався Дон Аббондіо, коли відмовляв Ренцо одружити його з Лючією. Цей персонаж роману Мандзоні не є авторитарною особистістю, і вдається до маніпуляцій для самозахисту, щоб уникнути більшої небезпеки: загроз браві:

«— *Che abbia qualche pensiero pel capo, argomentò Renzo tra sè, poi disse: “son venuto, signor curato, per sapere a che ora le convenga che noi ci troviamo in chiesa”*».

“Di che giorno volete parlare?”

“Come, di che giorno? non si ricorda ella che oggi è il giorno stabilito?”

“Oggi?” replicò don Abbondio, come se ne sentisse parlare per la prima volta.

“Oggi, oggi... abbiate pazienza, ma oggi non posso.”

“Oggi non può! Cos’è nato?”

“Prima di tutto, non mi sento bene, vedete.”

“Mi dispiace; ma quello che ha da fare è cosa di così poco tempo, e di così poca fatica...”

“E poi, e poi, e poi...”

“E poi che cosa?”

“E poi c’è degli imbrogli.”

“Degl’imbrogli? Che imbrogli ci può essere?”» [71].

Комунікативні ходи маніпулятора мають на меті відволікання уваги, що реалізується через перепитування, повтори, неповні речення. Використання повторів та неповних речень «*Oggi, oggi...*», «*E poi, e poi, e poi...*» [71] виражає страх, який відчуває Дон Аббондіо, а також розгубленість, яку він так жалюгідно

намагається приховати. Використовуючи повтори, дон Аббондіо вдається до тактики переакцентування. Іншим виявом переакцентування є вживання латинських термінів, щоб відповісти юнаку на запитання, які перешкоди існують для реєстрації шлюбу: «*Error, conditio, votum, cognatio, crimen, cultus disparitas, vis, ordo, ligamen, honestas, si sis affinis,...*» *cominciava don Abbondio, contando sulla punta delle dita*» [71]. Адже він впевнений, що юнак не знає латини і тому нічого не зрозуміє.

Перлокутивним ефектом цієї розмови стала невербальна поведінка, яка не поступається своєю красномовністю вербальній: «*E così detto, se ne andò, facendo a don Abbondio un inchino meno profondo del solito, e lanciandogli un'occhiata più espressiva che riverente*» [71]. Своїм поклоном Ренцо дав знати Дону Аббондіо, що вже не поважає його так, як раніше, а його погляд виражає натиск Ренцо, який будь-яким способом має на меті досягти свого.

Прикладом маніпулятивної стратегії безглузвих розмов є надумані звинувачення, які посипались на бідолашну Гертруду з вуст її батька, після того, як дівчина вибачилась за те, за що вибачатися б не мала: «*...cominciò a parlare a lungo del fallo di Gertrude: e quelle parole frizzavano sull'animo della poveretta, come lo scorrere d'una mano ruvida su una ferita. Continuò dicendo che, quand'anche... caso che mai... egli avesse avuto da prima qualche intenzione di collocarla nel secolo, ella stessa aveva ora posto a ciò un ostacolo insuperabile*» [71]. У цьому монологі використано неповні речення: маніпулятор натякає на те, які наміри він мав раніше стосовно долі Гертруди, що не відповідає дійсності. Ця маніпулятивна стратегія вживається в романі у поєднанні з іншими.

Маніпулятивна стратегія безглузвих розмов є менш ефективною, ніж газлайтингу та постійного розчарування, і є дієвішою у комбінації з іншими. Досягнення перлокутивного ефекту визначається передусім таким чинником, як рівноправні vs нерівноправні стосунки учасників комунікації.

Героєм чергового прикладу стратегії безглузвих розмов є Дон Аббондіо. Мандзоні хараккризує його як боягуза, вживаючи літоту: «*Don Abbondio non era nato con un cuor di leone*» [71] Напружена розмова з браві неабияк вплинула на

цього чоловіка. З огляду на зміст діалогу між ним на Перпетуєю з першого погляду може здатися, що священник не хоче розповідати, що ж насправді трапилося з ним: *«Il fatto sta che don Abbondio aveva forse tanta voglia di scaricarsi del suo doloroso segreto, quanta ne avesse Perpetua di conoscerlo»* [71]. Беручи до уваги його невербальну поведінку: *«si mosse lentamente; ma non aveva ancor toccata la soglia del salotto, ch'egli v'entrò, con un passo così legato, con uno sguardo così adombrato, con un viso così stravolto, che non ci sarebbero nemmeno bisognati gli occhi esperti di Perpetua, per iscoprire a prima vista che gli era accaduto qualche cosa di straordinario davvero»* [71], яка сповнена повільності, наляканості та тривожності, можна дійти висновку, що він кличе Перпетую для того, щоб хоч з кимось поговорити і не залишатися сам на сам зі своїми страхами та тривожними думками. Використовуючи висхідну градацію, Мандзоні описує невербальну поведінку Дона Аббондіо, щоб відобразити його неабиякий переляк у даній ситуації: *«...don Abbondio, pronunziato quel nome, si rovesciò sulla spalliera della seggiola, con un gran sospiro, alzando le mani, in atto insieme di comando e di supplica, e dicendo: «per amor del cielo!»* [71]. Однак така його поведінка є типовою для нього, про що свідчить уривок, де Мандзоні описує соціальний і майновий статус та характер Дона Аббондіо, також використовуючи асиндетон та висхідну градацію: *«Il nostro Abbondio non nobile, non ricco, coraggioso ancor meno, s'era dunque accorto, prima quasi di toccar gli anni della discrezione, d'essere, in quella società, come un vaso di terra cotta, costretto a viaggiare in compagnia di molti vasi di ferro. Aveva quindi, assai di buon grado, ubbidito ai parenti, che lo vollero prete»* [71].

В той час Перпетуя є жінкою допитливою і їй цікаво знати чиїсь таємниці. Вона задає багато запитань, перепитує, коли священник вдає, що не хоче говорити про це. Використовуючи повторення слова «*niente*» комунікант вдається до тактики переакцентування.

«Misericordia! cos'ha, signor padrone?»

«Niente, niente,» rispose don Abbondio, lasciandosi andar tutto ansante sul suo seggiolone.

«Come, niente? La vuol dare ad intendere a me? così brutto com'è? Qualche gran caso è avvenuto.»

«Oh, per amor del cielo! Quando dico niente, o è niente, o è cosa che non posso dire.» [71].

Після великої кількості поставлених запитань Дон Аббондіо все ще не наважується розкрити свою таємницю Перпетуї, тому служниця намагається запевнити священника у своїй вірності та зробити акцент на тому, що все, про що вони говоритимуть, залишиться між ними. Однак це не було досить вдалим рішенням, адже Перпетуя не вміє тримати язика за зубами.

«Lei sa bene che, ogni volta che m'ha detto qualche cosa sinceramente, in confidenza, io non ho mai...»

«Brava! come quando...»

Perpetua s'avvide d'aver toccato un tasto falso; onde, cambiando subito il tono, «signor padrone,» disse, con voce commossa e da commovere, «io le sono sempre stata affezionata; e, se ora voglio sapere, è per premura, perché vorrei poterla soccorrere, darle un buon parere, sollevarle l'animo...» [71].

Проте Дону Аббондіо у той момент було все рівно, кому вилити свою душу. Перпетуя як маніпулятор, вправно оперувала своїм голосом, аби виразити необхідне почуття співпереживання та схвильованості *«con voce commossa e da commovere»* чим врешті-решт і досягла поставленої мети: *«finalmente, con molte suspensioni, con molti ohimè, le raccontò il miserabile caso» [71].* Проте це не далось їй так легко, адже священник був вкрай схвильований, про що свідчить його невербальна поведінка: *«e don Abbondio, pronunziato quel nome, si rovesciò sulla spalliera della seggiola, con un gran sospiro, alzando le mani, in atto insieme di comando e di supplica, e dicendo: “per amor del cielo!» [71].*

До стратегії безглузких розмов вдався також і Ренцо, коли після невдалого спілкування з Доном Аббондіо вирішив вивідати всю правду у його служниці Перпетуї.

«Buon giorno, Perpetua: io speravo che oggi si sarebbe stati allegri insieme.»

«Ma! quel che Dio vuole, il mio povero Renzo.»

«Fatemi un piacere: quel benedett'uomo del signor curato m'ha impastocchiate certe ragioni che non ho potuto ben capire: spiegatemi voi meglio perché non può o non vuole maritarci oggi» [71].

Прояв ввічливості, який можна відслідкувати у такому словосполученні як *«Fatemi un piacere»* і звертання на Ви *«spiegatevi voi»* як прояв поваги відіграли позитивну роль у замилюванні очей служниці та завоювання її прихильності, що проявилось у її відповіді *«il mio povero Renzo»*. Коли з'являється ризик того, що Перпетуя так і не викриє таємницю свого господаря: *«Oh! vi par egli ch'io sappia i segreti del mio padrone?»* [71] хитрий юнак не відступає від своєї тактики *«via, Perpetua; siamo amici»*, ба навіть більше: називає себе бідолашним, аби жінка пожаліла його і допомогла йому: *«ditemi quel che sapete, aiutate un povero figliuolo.»* На жаль, для Ренцо ця стратегія не дала очікуваного результату, що можна прослідкувати з відповіді Перпетуї: *«Ah! voi vorreste farmi parlare; e io non posso parlare, perché... non so niente. Così dicendo, entrò in fretta nell'orto, e chiuse l'uscio»* [71].

Ренцо – впертий юнак, який мусив вивідати те, що від нього так наполегливо приховують і вкотре вирішив поговорити зі священником, вдаючись до маніпулятивної стратегії «узагальнення та очорення». Діалог з Доном Аббондіо був на підвищених тонах, про що свідчить велика кількість вигуків: *«Eh! eh! che novità è questa?»*, *«Ah! ah! parlerà ora, signor curato?»*, *«Renzo! Renzo! per carità, badate a quel che fate; pensate all'anima vostra»* і сповнений погроз з боку Ренцо:

«Dunque parli.»

Quel «dunque» fu proferito con una tale energia, l'aspetto di Renzo divenne così minaccioso, che don Abbondio non poté più nemmeno supporre la possibilità di disubbidire [71].

Невербальна поведінка Ренцо, що свідчила про його рішучість, самовпевненість і навіть готовність перейти до загроз *«l'aspetto di Renzo divenne così minaccioso»* вплинула на Дона Аббондіо і змусила його заговорити. Бідолашний навіть не мав сил опиратися. Своєю невербальною поведінкою Ренцо чинив тиск на священника: *«stava curvo, con l'orecchio chino sulla bocca di*

*lui, con le braccia tese, e i pugni stretti all'indietro» [71]. Жертва маніпуляції довго не могла опиратися юнакові: «Don Rodrigo! – pronunziò in fretta il forzato, precipitando quelle poche sillabe, e strisciando le consonanti, parte per il turbamento, parte perché, rivolgendo pure quella poca attenzione che gli rimaneva libera, a fare una transazione tra le due paure, pareva che volesse sottrarre e fare scomparir la parola, nel punto stesso ch'era costretto a metterla fuori» [71]. Дон Аббондіо перебував у неймовірному емоційному напруженні, про що свідчать такі слова: «precipitando quelle poche sillabe, e strisciando le consonanti, parte per il turbamento» [71] і був змушений з двох зол обрати найменше. Дон Аббондіо, змушений під тиском Ренцо зізнатися, намагався вимовити ім'я Дона Родріго швидко та нерозбірливо, ніби відмовляючись від своїх слів. Про почуття священника можна довідатися й з його вербальної поведінки: «Come eh? come? rispose, con voce quasi sdegnosa, don Abbondio, il quale, dopo un così gran sacrificio, si sentiva in certo modo divenuto creditore» [71]. На його хвилювання вказує повтор запитання: «Come eh? come?», а також тембр голосу: «voce quasi sdegnosa». Такі риси характеру персонажа, як невпевненість і боягузство, що виявляються практично у кожній комунікативній ситуації, роблять його потенційною жертвою маніпуляцій у будь-якій ситуації, оскільки ця його внутрішня невпевненість дозволяє маніпулятору з легкістю створити у його свідомості когнітивний дисонанс; він піддається маніпуляціям у кожній ситуації, вибираючи з двох зол менше задля уникнення реальної загрози у момент *hic et nunc*. Недарма, коли Дон Аббондіо вперше постає на сторінках роману, Манзоні іронізує з його боягузства, вживаючи літоту: «Don Abbondio non era nato con un cuor di leone» [71].*

2.3. Маніпулятивна стратегія «узагальнення та очорнення»

Розглянемо маніпулятивну стратегію «узагальнення та очорнення». Маніпулятори, які обрали саме цю стратегію, роблять загальні, нечіткі та абстрактні твердження. Вони можуть здаватися інтелектуальними, але насправді їх суть не можливо вловити. Їхні висновки надто загальні, а їхня мета — принизити і спростувати аргументи жертви [61].

Прикладом цього є погрози від браві, адресовані Дону Аббондіо. Ці погрози не чіткі, а узагальнені. Думки, виражені браві, не сформульовані до кінця, на що вказують три крапки в кінці деяких реплік. *«Orsù» interruppe il bravo «se la cosa avesse a decidersi a ciarle, ella ci metterebbe in sacco. Noi non ne sappiamo, nè vogliamo saperne di più. Uomo avvertito.... ella c'intende.»*

«Ma codesti signori son troppo giusti, troppo ragionevoli....»

«Ma» interruppe questa volta l'altro compagnone, che non aveva parlato fino allora, «ma il matrimonio non si farà, o....» e qui una buona bestemmia, «o chi lo farà non se ne pentirà, perchè non ne avrà tempo e....» un'altra bestemmia.

«Non si lasci scappar parola altrimenti ehm!» aveva detto un di quei bravi.

[71]. В даному уривку реалізується стратегія «узагальнення та очорнення», а саме тактика створення загрози через слова-афективи *«Orsù.... ehm!»* Невербальну поведінку можна відслідкувати безпосередньо на початку розмови: *«Signor curato!» disse uno di quei due, piantandogli gli occhi in faccia. «Cioè....» rispose con voce tremola don Abbondio»* [71]. Така поведінка вказує на агресивність та рішучість браві з одного боку, які в такий спосіб маніпулюють своєю жертвою, священником, який в цей момент відчуває величезний страх. В діалозі браві вживають мовленнєві акти менасиви, що виражаються на синтаксичному рівні ха допомогою еліпсису: *«Non si lasci scappar parola altrimenti»* [71]. Їм вдалося залякати Дона Аббондіо. Проте це сталося не через те, що вони вправні маніпулятори, а через те, що священник боягуз. Перлокутивний ефект після такої розмови виражається невербальними діями жетрви, як-от: *«rispose con voce tremola don Abbondio»* і вербальними – згода виконати наказ дона Рордріго *«Disposto...disposto sempre all'ubbidienza»* [71]. Порівнюючи невербальну поведінку жертви маніпулятивної стратегії газлайтингу Гертруди: *Gertrude domandò, sommessamente e tremando*, можна зробити висновок, що така невербальна поведінка властива всім жертвам маніпуляцій.

До цієї стратегії вдається Ренцо у розмові з Лючією. Він задає велику кількість загальних, нечітких та безглузких питань, суть яких вкрай важко вловити. Єдина мета його слів: звинуватити Лючію, змусити її відчувати провину

перед ним, домогтися того, аби бідолашна спростовувала всю ту нісенітницю, яка виникла в голові закоханого та запального Ренцо в один з моментів його найбільшого емоційного напруження. Отже, на вербальному рівні маніпуляція виражена великою кількістю вигуків та запитань, які маніпулятор задає підряд, не давши часу Лючії відповісти бодай на одне з них: «*Voi!*» *rispose, con una voce ch'esprimeva un'ira ben diversa, ma un'ira tuttavia: «voi! Che bene mi volete voi? Che prova m'avete data? Non v'ho io pregata, e pregata, e pregata? E voi: no! no!»* [71]. Занепокоєння Лючії виражається використанням повторів слів: «*Sì*» та «*verrò*», а також через асиндетон: «*Sì sì,*» - *rispose precipitosamente Lucia: «verrò dal curato, domani, ora, se volete; verrò. Tornate quello di prima; verrò»* [71]. Через те, що дівчина дала відповідь на запитання юнака досить швидко, можна дійти висновку, що їй насправді непокоїть ситуація, яка склалась, вона відчуває тривогу і Ренцо зумів досягти мети своєї маніпуляції. Однак, аби впевнитися, що Лючія таки виконає те, що він від неї вимагає, Ренцо перепитав її: «*Me lo promettete?*» *disse Renzo*. Але його голос вже змінився, тому що він досяг, чого хотів: «*una voce e con un viso divenuto, tutt'a un tratto, più umano*» [71]. Тобто якщо на початку розмови Ренцо кричав, а обличчя його було перекривлине від злості: «*E bene!*» *gridò Renzo, con un viso più che mai stravolto*» [71], то щойно досягши свого, він став більш спокійним. Своєю незвичною поведінкою Ренцо вразив свою кохану, що виразилось у її жестах: «*E io che male v'ho fatto, perchè mi facciate morire?* » *disse Lucia, buttandosegli inginocchioni davanti*» [71]. Жест того, що Лючія стала навколішки, показує не що інше як її покірність Ренцо, згоду виконати його прохання і страх. Про те, що дівчина налякана, на вербальному рівні свідчать її відчайдушні вигуки та благання «*Ah no! per carità, non dite così, non fate quegli occhi: no, non posso vedervi così,*» [71], а на невербальному рівні виражається через сльози та складені як при молитві руки: «*esclamò Lucia, piangendo, supplicando, con le mani giunte*» [71].

Перлокутивним ефектом маніпулятивної стратегії «узагальнення та очорнення» є згода жертви маніпуляції на таємний шлюб. Наприкінці розмови вона встає навколішки, що виражає її покірність, а вживання заперечних

висловлювань є її протестом проти поведінки коханого. Мовлення маніпулятора Ренцо характеризується вживанням експресивів, що містять вигуки та повтори. Вживання коротких, простих висловлювань свідчить про роздратування та злість. Невербальне мовлення також свідчить про його роздратування: він підвищує голос, його обличчя перекошене від гніву (*gridò Renzo, con un viso più che mai stravolto*). Мовлення Лючії, жертви маніпулятора, також свідчить про її схвильований стан: вона вживає експрасиви, будує речення, прості за синтаксичною структурою.

Аналізуючи маніпулятивні стратегії на прикладах з роману, можна зробити висновок, що найчастіше використовується стратегія «постійного розчарування». Багато героїв роману вирішили, що мають право розпоряджатися життями інших, проживати чийсь життя замість когось, командувати іншими. Якщо маніпулятор може передбачити майбутній опір своєї жертви, він буде вдаватися до такої стратегії.

2.4. Маніпулятивна стратегія «постійного розчарування»

Розглянемо стратегію «постійного розчарування», яка передбачає, що маніпулятор постійно розчаровується. Щоразу, коли ми робимо те, що йому не подобається або не відповідає його потребам, ця людина без вагань повідомить нам, наскільки вона розчарована [61]. Прикладом цього є відчуття провини, яке вселив у душу Гертруди її ж батько.

Звісно дівчина почувається розгублено, адже через відчуття необхідності спокутувати свою провину (якої насправді немає і відчуває страх перед невідомим покаранням, яким загрожує батько. Цікаво, що Алессандро Мандзоні наголошує на тому, що у такій ситуації його важко назвати батьком. Мандзоні описує сцену, в якій Гертруда, перебуваючи у такому емоційному стані, благає батька пробачити їй: «*Gertrude comparve, e senza levar gli occhi in volto al padre, gli si gettò a' piedi, ed ebbe appena fiato da dire: "perdono."* *Quegli le fece cenno che si alzasse; ma con una voce poco atta a rincorare, le rispose che il perdono non bastava desiderarlo nè chiederlo, che ella era cosa troppo agevole e troppo naturale a chiunque sia trovato in colpa, e tema la punizione; che in somma*

bisognava meritarlo. Gertrude domandò sommessamente e tremando, che cosa dovesse fare. A questo il principe (non ci soffre il cuore di dargli in questo momento il titolo di padre) non rispose direttamente, ma cominciò a parlare a lungo del fallo di Gertrude: e quelle parole frizzavano sull'animo della poveretta, come lo scorrere d'una mano ruvida su una ferita [71].

Невербальна поведінка Гертруди «...*senza levar gli occhi in volto al padre...*» вказує на те, що дівчина підсвідомо підкоряється своєму батькові-деспоту. Те, що дівчина не наважується подивитися батькові у вічі, є індикатором почуття провини. Варто звернути увагу на емоційний стан батька. Якщо на початку розмови він не в гуморі, то як тільки йому вдалося досягти своїми маніпуляціями мети, він повеселішав, чим підкреслив своє задоволення рішенням Гертруди. Проте у такий спосіб маніпулює Гертрудою не лише батько, а й інші члени родини: *«Brava! bene!» scamarono ad una voce la madre e il figlio, e l'uno dopo l'altra abbracciarono Gertrude, la quale ricevette queste accoglienze con lagrime che furono interpretate per lagrime di consolazione. Allora il principe si allargò a spiegare ciò ch'egli farebbe per rendere lieta e splendida la sorte della figlia» [71].* Вони словесно підтримують Гертруду, невербальною поведінкою реалізуючи це через обійми. Те, що батько не говорить до дівчини, а наказує їй за допомогою жесту піднятися *«le fece cenno che si alzasse»* вказує на зверхність з якою він ставиться до своєї доньки. Мовлення батька як авторитарної особистості містить директив з показником деонтичної модальності. В обміні репліками батька та доньки спостерігається комунікативний хід директив-квеситив. Вживання квеситиву жертвою маніпуляції свідчить про її покірність, згоду виконати те, що від неї вимагають.

Перлокутивний ефект маніпулятивної стратегії постійного розчарування після ряду розмов батька та інших родичів з Гертрудою виражається через її згоду піти в монастир. Невербальна поведінка жертви маніпуляції (яка не наважується подивитися в очі батьку) свідчить про її покірність (*senza levar gli occhi in volto al padre*), вербальна – у квеситивах. Вона присить пробачення, чого

й домагався її батько (*ed ebbe appena fiato da dire: «perdono»*), а в подальшому – погоджується стати монахинєю.

Ще одним прикладом цієї стратегії є епізод, де Гертруда переконує Лючію виконати доручення, яке ненадовго виведе її за межі монастиря. На вулиці Лючію схоплюють і перевозять до замку Безіменного, де її замикають в кімнаті. *«Lucia fu atterrita d'una tale inchiesta; e con quella sua peritanza, ma non senza una forte espressione di meraviglia, addusse tosto per disiniegnarsene le ragioni che la signora doveva capire, che avrebbe dovute prevedere: senza la madre, senza una scorta, per una strada solitaria, in un paese sconosciuto.... Ma Gertrude ammaestrata ad una scola infernale, mostrò tanta meraviglia anch'ella e tanto dispiacere di trovare una tal ritrosia in chi ella aveva tanto beneficato, mostrò di trovar così vane quelle scuse! Di giorno chiaro, un breve tragitto, una strada che Lucia aveva fatta pochi giorni prima, e che alla sola indicazione, chi non l'avesse veduta mai, non la poteva fallare!.... Tanto disse, che la poveretta, punta di gratitudine e di vergogna ad un tempo, si lasciò sfuggir di bocca: “bene che cosa ho da fare?» [71].*

Занепокоєна Лючія намагається дібрати аргументи, адже дівчині страшно йти невідомо куди. Однак Гертруда непохитна – вона змусила Лючію відчувати провину за свої «відмовки», які бідолашна намагалася знайти. . В аргументації Гертруда використовує мовленнєвий акт експресив, виражаючи негативні емоції, вдаючи здивування, а також негативно оцінює аргументи Лючії, називаючи їх безпідставними: *«mostrò tanta meraviglia anch'ella e tanto dispiacere di trovare una tal ritrosia in chi ella aveva tanto beneficato, mostrò di trovar così vane quelle scuse!»* [71]. Мандзоні використовує прийом повтору і синтаксичного паралелізму.

Емоційний стан страху та розгубленість Лючії – жертви маніпуляції після дивного прохання Гертруди (*Lucia fu atterrita d'una tale inchiesta*) впливає на її мислення, темп якого пришвидшується. Для опису стану Лючії Мандзоні використовує асиндетон (*senza la madre, senza una scorta, per una strada solitaria, in un paese sconosciuto*). Перлокутивним ефектом маніпулятивної стратегії постійного розчарування є відчуття Лючією провини (*la poveretta, punta di*

gratitudine e di vergogna ad un tempo) і згода виконати прохання (*si lasciò sfuggir di bocca: «bene che cosa ho da fare?»*) [71].

До стратегії «постійного розчарування» вдається Ренцо у розмові з Лючією, коли повідомляє дівчині, що проти їх одруження виступає Дон Родріго. Однак юнак не знав, що для Лючії це не новина, і це його розчарувало.

«Che?» disse Lucia tutta smarrita. Renzo le raccontò brevemente la storia di quella mattina: ella ascoltava con angoscia: e quando udì il nome di don Rodrigo, «ah!» esclamò, arrossendo e tremando, «fino a questo segno!»

«Dunque voi sapevate...?» disse Renzo.

«Pur troppo!» rispose Lucia; «ma a questo segno!»

«Che cosa sapevate?»

«Non mi fate ora parlare, non mi fate piangere. Corro a chiamar mia madre, e a licenziar le donne: bisogna che siam soli.»

Mentre ella partiva, Renzo sussurrò: «non m'avete mai detto niente» [71].

У наведеному уривку Лючія зображена типовою жертвою маніпуляції: напруженою й стривоженою: *«tutta smarrita»*, *«ascoltava con angoscia»*, *«esclamò, arrossendo e tremando»*. Щодо вербальної поведінки, дівчина використовує вигуки: *«ah!»*, *«Pur troppo!»*, а речення її чіткі й короткі, що вказує на те, що вона не виказує великого бажання говорити на цю тему і їй вкрай неприємна ситуація, яка склалася і перешкоди, які з'явилися на шляху майбутнього подружжя. Вочевидь дівчина не готова справлятися з цими перешкодами, не готова до тиску з боку Ренцо: *«Non mi fate ora parlare, non mi fate piangere»*, який є запальним чоловіком, що звик стояти на своєму та вирішувати свої проблеми радикально. Можна сказати, що дівчина от-от збирається покидати своє родинне гніздечко і по факту є ще зовсім дитиною, про що свідчить наступне: *«Lucia usciva in quel momento tutta atillata dalle mani della madre»* [71]. Натомість Ренцо виступає зрілим чоловіком, який готовий вирішувати їх проблеми. Однак, він настільки цим захопився, що незважаючи на свою щирю любов до цієї дівчини, він вправно маніпулює нею, докоряючи їй: *«non m'avete mai detto niente»*. Врешті дівчина почувається винуватою перед своїм майбутнім чоловіком, про що свідчить

вигук: «*Ah, Renzo!*» В це зітхання дівчина вклала певний зміст, який був зрозумілий для Ренцо: «*Renzo intese benissimo che il suo nome pronunciato in quel momento, con quel tono, da Lucia, voleva dire: potete voi dubitare ch'io abbia taciuto se non per motivi giusti e puri?*» [71]. Зміст цього зітхання можна охарактеризувати як своєрідне виправдання: чи може майбутня наречена замовчувати щось, що б могло привести до негативного результату?

Аналізуючи маніпулятивні стратегії на прикладах з роману, можна зробити висновок, що найчастіше використовуються стратегії «газлайтинг» та «стратегія безглузвих розмов». Аби ввести жертву в оману, заплутати її світосприйняття, затьмарити її здоровий глузд, найчастіше маніпулятори у цьому романі вдаються саме до таких тактик. Адже з 15 проаналізованих ситуацій, у яких прослідковуються маніпуляції, на «газлайтинг» та «стратегію безглузвих розмов» припадають по 4 ситуації, «постійне розчарування» – 3, «проекцію» й «узагальнення та очорнення» – по 2.

Говорячи про типи маніпуляторів серед головних героїв роману, варто зазначити, що кожен персонаж є унікальним, тому у романі є різні їх типи. Зокрема «сівачем ідей» є Дон Родріго. У своїй комунікації він використовує узагальнені твердження «*In che posso ubbidirla?*», що ускладнює спроби жертви висловити своє заперечення, і таким чином маніпулятор домагається свого. Еджидіо є «інквізитором», адже він змушує Гертруду відчувати, що він головний «*Quella stessa voce, divenuta imperiosa*», а вона не в змозі буде вирішити проблеми без його участі. Батька Гертруди можна віднести одночасно до двох типів: «постійно розчарована людина» та «інквізитор», адже він постійно виражав своє незадоволення донькою, змушуючи її жити своє життя так, як бачить він, тобто проти бажань доньки. Також він давав зрозуміти, що без нього та без сім'ї Гертруда не зможе вирішувати життєві проблеми, тому єдиний її вихід – підкоритися. «Мучеником» слід вважати Ренцо. Він докоряє Лючії словами «*non m'avete mai detto niente*», чим підкреслює те, скільки всього він зробив заради того, аби вони були разом, а вона посміла приховати дещо від нього. «Вибірковим слухачем» є Перпетуя, яка звикла проявляти свій інтерес, а

особливо там, де її не просять. Завдяки тому, що вона ладна випитати інформацію, вона за потреби може вправно використати обрані моменти.

Порівнюючі позитивних (Ренцо, Перпетуя) та негативних (Дон Родріго, Еджидіо, батько Гертруди) персонажів, можна зробити висновок, що ці маніпуляції відрізняються своїми наслідками. Якщо дії негативних персонажів ламають долі та залишають глибокі шрами у душах жертв, то маніпуляції позитивних героїв є безневинними та врешті не впливають кардинально на хід подій.

2.5. Критерії ментального контролю за Робертом Дж. Ліфтоном

Аналізуючи маніпулятивні стратегії з точки зору основних критеріїв ментального контролю, які окреслив та охарактеризував Роберт Дж. Ліфтон, можна пролити світло на мислення персонажів роману. Ліфтон виділяє такі критерії ментального контролю як: містичні маніпуляції, віра в обраність, зізнання, сакральна наука, внутрішній жаргон, доктрина на першому місці по відношенню до особи, поступка існування.

Яскравим прикладом критерію «**віра в обраність**» є відносини Гертруди з її сім'єю, зокрема з батьком. Уся сім'я Гертруди була сфокусована на тому, що дівчина є «обраною» та повинна стати монахинєю. Батько встановлює для неї недосяжні стандарти продуктивності: «*queste maniere non ti convengono: quando sarai madre badessa, allora comanderai a bacchetta, farai alto e basso*», «*ricordati che tu devi essere, in ogni cosa, la prima del monastero; perchè il sangue si porta per tutto dove si va*» [71] викликаючи у такий спосіб почуття провини та сорому у ситуаціях, коли поведінка жертви не відповідає встановленим стандартам.

Критерій «**зізнання**» можна виявити у розмові Перпетуї та Дона Аббондіо. Перпетуя є доволі хитрим персонажем у романі. Її можна порівняти зі скринєю, в якій приховані всі чутки та таємниці, які коли-небудь могло вловити її вухо. Ця жінка здатна вивідати будь-що, позбавляючи свою жертву приватності. Дочекавшись вдалого моменту, вона вивідала у Дона Аббондіо, чим він схвилюваний: «*Misericordia! cos'ha, signor padrone?*». Також прикладом цього критерію є діалог Ренцо і Дона Аббондіо. Якщо у випадку з Перпетуєю вимога

зізнання від священника була в цілому справою цікавості з боку допитливої жінки, яка звикла пхати носа не у свої справи, то у випадку юнака інформація, яку він мав намір вивідати, була для нього вкрай необхідною, адже від цього залежало спільне майбутнє його та Лючії. У даній ситуації Ренцо вчиняє правильно, адже кожна людина може і повинна боротися за власне щастя. Проте можна зрозуміти і Дона Аббондіо, який хвилюється за своє життя, адже люди Дона Родріго йому чітко дали зрозуміти, що Ренцо і Лючію він не поинен одружувати. В ситуації, яка виникла, Ренцо не цікавить, чому священник не може розповісти причину того, чому так затягує з проведенням весілля. Однак Ренцо необхідна ця інформація, яку за потреби він зможе використати у власних інтересах. В наведеному нижче уривку можна відслідкувати те, як Ренцо тисне на свою жертву, використовуючи лаконічні аргументи та такі ж чіткі запитання, від яких майже неможливо ухилитися. Також можна спостерігати як поводить себе жертва. Дон Аббондіо дуже безглуздо намагається уникнути відповіді на запитання Ренцо, звертаючись навіть до латини:

– *Ma via, mi dica una volta che impedimento è sopravvenuto?*

– *Abbate pazienza, non son cose da potersi decifrare così su due piedi. Non ci sarà niente, così spero; ma, non ostante, queste ricerche noi le dobbiamo fare. Il testo è chiaro e lampante: antequam matrimonium denunciēt...*

– *Le ho detto che non voglio latino.*

– *Ma bisogna pur che vi spieghi...*

– *Ma non le ha già fatte queste ricerche?*

– *Non le ho fatte tutte, come avrei dovuto, vi dico.*

– *Perché non le ha fatte a tempo? perché dirmi che tutto era finito? perché aspettare... [71]*

Розмова падре Крістофоро та Дона Родріго є прикладом критерію «внутрішнього жаргону». З огляду на лаконічні фрази Дона Родріго можна зробити висновок, що використовуючи спрощені та узагальнюючі речення, він стискає складні ідеї у короткі. Таким чином Дон Родріго наділяє їх надзвичайною психологічною силою та показує своє категоричне мислення, що буде так як хоче

він, без жодних компромісів. Його банальна чітка фраза: «*Da sedere al padre*», яка, на перший погляд, не містить смислового навантаження, насправді є яскравим проявом безкомпромісності. Окрім цього, його слова, вимовлені наказовим тоном, є на стільки емоційно забарвленими, що задають настрій його спілкуванню з падре Крістофоро та дають чітку характеристику Дону Родріго як суворого, впертого чоловіка, який не здатний на поступки.

Прикладом критерію «**містичної маніпуляції**» є епізод коли було прийнято рішення втілити в життя план Аньезе одружити Ренцо з Лючією. Як відомо, в ті часи молодята вважалися чоловіком та дружиною, якщо в присутності священника та двох свідків вони оголосять себе подружжям. Отже, заручившись підтримкою двох товаришів, Ренцо та Лючія прокралися в будинок Дона Аббондіо. Першими ввійшли Тоніо і Джервазо, аби віддати борг священнику (звісно не це було основною метою їхнього приходу). Коли врешті перед священником постали молодята, він був неабияк здивований, про що свідчать його слова: «*Perpetua! Perpetua! tradimento! aiuto!*» [71]. Ба більше – він був наляканий, про що свідчить вигук і те, що він навіть кликав на допомогу свою служницю. Саме містична маніпуляція реалізується через психологічний тиск, спонтанним чином. «*Don Abbondio, sorpreso, messo in fuga, spaventato, mentre attendeva tranquillamente a' fatti suoi, parrebbe la vittima*» [71]. В даному уривку яскраво охарактеризовано Дона Аббондіо як жертву даної маніпуляції. Бідолаха було загнано в кут, він не знав, куди подітися. В той самий час Ренцо в даному випадку виступає маніпулятором: «*Renzo, che strepitava di notte in casa altrui, che vi s'era introdotto di soppiatto, e teneva il padrone stesso assediato in una stanza, ha tutta l'apparenza d'un oppressore; eppure, alla fin de' fatti, era l'oppresso*» [71]. Його описано як гнобителя, як людину, яка майже нечесним способом мала не меті домогтися свого.

Такий критерій ментального контролю як «**поступка існування**» знайшов своє повне втілення у персонажі Дона Родріго, який, як людина при владі і якому всі підкоряються, здійснює контроль над особистим життям Лючії та Ренцо, забороняючи їм одружитися та тримає в страху своїх слуг та інших мешканців.

Після спілкування з Доном Родріго, падре Крістофоро зустрів його слугу, який мав намір повідати падре важливу інформацію, однак зі слів слуги було зрозуміло його страх перед господарем:

«Qui no: guai se il padrone s'avvede... Ma io so molte cose; e vedrò di venir domani al convento.»

«C'è qualche disegno?»

«Qualcosa per aria c'è di sicuro: già me ne son potuto accorgere. Ma ora starò sull'intesa, e spero di scoprire tutto. Lasci fare a me. Mi tocca a vedere e a sentir cose...! cose di fuoco! Sono in una casa...! Ma io vorrei salvar l'anima mia» [71].

З діалогу зрозуміло, що стіни маєтку Дона Родріго приховують страшні таємниці. Однак і стіни мають вуха, якими зачасту виступають слуги. Те, що слуга хвилюється, що про його розмову з падре дізнається господар, підкреслює те, що Дон Родріго все контролює та вказує усім єдиний, на його думку, спосіб існування, встановивши скрізь свої правила, яким мусить підкорятися кожен. Адже, на його думку, це єдиний істинний шлях. І, як результат, усі, хто відмовляється схилити голову і підкоритися, не заслуговує на життя.

Прикладом цього також є заборона Дона Родріго одружувати Лючію та Ренцо, адресована Дону Аббондіо. Звісно, вельмишановний пан не марнуватиме свій час, аби особисто залякати жертву. Для цього в нього є його слуги.

«Lei ha intenzione,» proseguì l'altro, con l'atto minaccioso e iracondo di chi coglie un suo inferiore sull'intraprendere una ribalderia, "lei ha intenzione di maritar domani Renzo Tramaglino e Lucia Mondella!»

«Cioè...» rispose, con voce tremolante, don Abbondio:

«Or bene,» gli disse il bravo, all'orecchio, ma in tono solenne di comando, «questo matrimonio non s'ha da fare, né domani, né mai» [71].

В наведеному вище уривку можна відслідкувати, як впевнено та нахабно поводять себе браві, які представляють інтереси Дона Родріго. Вони залякують бідолашного священника, який тремтячим голосом ледве відповідає на їхні погрози. Маніпуляція в даному випадку проявляється в суцільному контролі всіх аспектів життя в громаді та поза нею.

Критерій ментального контролю «**сакральна наука**» втілений в ніжному образі Лючії Монделла, яка вчинила маніпуляцію сама над собою. У цьому цікавому випадку маніпулятором і жертвою виступає та сама людина.

«Ora,» rispose Lucia, «tocca al Signore a pensarci; al Signore e alla Madonna. Mi son messa nelle lor mani: non m'hanno abbandonata finora; non m'abbandoneranno ora che... La grazia che chiedo per me al Signore, la sola grazia, dopo la salvazion dell'anima, è che mi faccia tornar con voi: e me la concederà, sì, me la concederà. Quel giorno... in quella carrozza... ah Vergine santissima!... quegli uomini!... chi m'avrebbe detto che mi menavano da colui che mi doveva menare a trovarmi con voi, il giorno dopo?» [71].

В уявленні Лючії релігійні догми стали єдиною істиною, до якої вона звернулася на піку свого занепокоєння, а саме коли її викрали та утримували. Бідолашна в пориві свого страху звернулася до Всевишнього, давши обітницю, яка врешті стане тягарем як для неї, так і для її коханого. Усвідомлення тієї тяжкої ноші, яку звалила на свої тендітні плечі юна дівчина, можна відслідкувати в уривку, наведеному нижче, де Лючія зізнається своїй матері, чому більше не може стати дружиною Ренцо. Використання незакінчених речень, після яких автор ставить три крапки (*la reticenza*), показують як важко Лючії зізнатися в тому, яку обітницю вона дала, адже тепер вона розуміє, що таким вчинком вона перекреслила зусилля багатьох людей, спрямовані на те, щоб повінчати її та Ренцо. Лючія є дуже набожною і слухняною. Вона згадує ім'я Господа і Діви Марії, в яких вірить. Для неї релігія та її обітниця мають велике значення. В істинності своєї віри дівчина не сумнівається ні на мить, цілком і повністю їй підкоряючись.

Висновки до другого розділу

Другий розділ даної роботи було присвячено дослідженню маніпулятивних стратегій в романі А. Мандзоні «Заручені». Підбиваючи підсумки пунктам 2.1 – 2.4, які було присвячено аналізу таких п'яти видів маніпулятивних стратегій як газлайтинг, проекція, стратегія безглузвих розмов, узагальнення та очорнення, постійного розчарування, можна зазначити, що використання маніпулятивних стратегій у романі несе важливе смислове навантаження. Вміння правильно тлумачити маніпуляції на вербальному та невербальному рівнях допомагає розкрити прихований сенс у поведінці персонажів. Узагальнюючи невербальну поведінку жертв маніпуляцій, варто відзначити, що їх рухи боязкі та нерішучі, вони тремтять, намагаються уникати прямого зорового контакту з маніпулятором. На вербальному рівні це передається асиндетоном, коли Мандзоні намагається передати пришвидшене мислення персонажів, що є ознакою страху; неповними реченнями, коли жертві забороняють висловлювати свою думку або ж вона відчувається розгублено; повторами, щоб передати хвилювання або ж згоду підкоритися маніпулятору. З усіх проаналізованих маніпулятивних стратегій найчастіше використовується стратегія «постійного розчарування», найяскравішим прикладом якої є відносини Гертруди та її батька.

Критерії ментального контролю за Робертом Дж. Ліфтоном на основі роману А. Мандзоні «Заручені» було проаналізовано у наступному пункті – 2.5. Було досліджено такі критерії ментального контролю як: контроль середовища, містичні маніпуляції, віра в обраність, зізнання, сакральна наука, внутрішній жаргон, поступка існування. Завдяки цим критеріям вдається краще зрозуміти психологію персонажів, проаналізувати, що керує ними та що спонукає маніпулювати або ж підкорятися маніпуляціям.

У ході дослідження вдалося встановити синонімічний ряд з епітетів, порівнянь та метафор, які використовує автор на позначення жертв маніпуляторів – Гертруди: «*sventurata*», «*sflorita*», «*quasi scomposta*», «*poveretta*»; Лючії – «*come la pecora*», «*bellezza modesta*»; Дона Аббондіо – «*ne*

nobile», «*ne ricco*», «*ne coraggioso*», «*era un vaso di terracotta costretto a viaggiare tra altri di ferro*», «*non era nato con un cuor di leone*». Все це описує боязливість, нерішучість, безталанність та невігідне положення у якому опинилися ці персонажі. Також було досліджено перлокутивний ефект кожної маніпулятивної стратегії. У результаті аналізу було виявлено, що перлокутивний ефект у кожній стратегії є подібним. Своєю невербальною поведінкою жертва намагається передати дискомфорт та страх: тремтіння, опущений погляд, а отже страх подивитися своєму маніпулятору в очі, мовчазна покірність. На вербальному рівні це проявляється за допомогою повторів, неповних речень, асиндетону, вигуків, перебільшень та слів-афективів.

Отже, можемо зробити висновок, що роман А. Мандзоні «Заручені» наповнений маніпулятивними стратегіями завдяки величезному різноманіттю психотипів персонажів. Власне за цієї причини ми маємо відмінні типи маніпуляторів, а саме: Ренцо – «мученик», Перпетуя – «вибірковий слухач», Дон Родріго – «сівач ідей», Еджидіо – «інквізитор», батько Гертруди – «постійно розчарована людина» та «інквізитор».

ВИСНОВКИ

У теоретичній частині роботи було проаналізовано праці вітчизняних та зарубіжних вчених, що досліджували маніпуляцію свідомістю як різновид соціально-психологічного впливу, а також розглянуто визначення маніпуляції у психології та лінгвістиці, зокрема у політичному та рекламному дискурсі. Було встановлено, що спільним у визначенні маніпуляції у зазначених галузях знань є те, маніпуляція є впливом на свідомість. Відмінним є те, що у психології маніпуляція є видом емоційного впливу, в той час як у мові маніпуляція розглядається як вправне використання мовних ресурсів з метою прихованого впливу, сугестії.

Аналіз маніпуляцій у лінгвістиці частково здійснювався в теорії мовленнєвих актів, проте бракує праць з дослідження даного явища у лінгвістиці в аспекті міжособистісного спілкування, зокрема, у комунікації персонажів художнього твору. Тому було вирішено дослідити вербальний та невербальний компонент комунікації персонажів роману А. Мандзоні, що ілюструють маніпулятивні техніки (стратегії) відвовідної поведінки у психології.

Для дослідження лінгвопрагматичних особливостей маніпулятивних стратегій було встановлено, що релевантними лінгвопрагматичними категоріями для аналізу є мовленнєві акти, зокрема директиви, менасиви та експресиви. При аналізі поведінки персонажів роману А.Мандзоні є доцільним встановити, які мовленнєві акти вживаються у мовленні маніпулятора та жертви, проаналізувати локуцію та ілокуцію мовленнєвих актів, а також порівняти перлокутивний ефект кожної маніпулятивної стратегії.

Також було дано визначення маніпулятивної стратегії. Ми визначаємо маніпулятивну стратегію як розробку та втілення інтенції, цілеспрямований вплив маніпулятора з використанням вербальних і невербальним засобів з метою зміни емоційного стану та поведінки жертви, що зазвичай суперечить її бажанням та системі цінностей. Маніпулятивна стратегія втілюється у ряді тактик, характеризує конкретну розмову або групу розмов з певними цілями, які переслідує маніпулятор і має перлокутивний ефект.

Аналізуючи техніки ментальних маніпуляцій у деструктивних групах, ми розглянули характерні риси жертв, через які вони стають вразливішими до безжальних та продуманих дій маніпулятора. Особливу увагу ми звернули на основні критерії ментального контролю за Дж. Ліфтоном, які поділяються на контроль середовища, містичні маніпуляції, віру в обраність, зізнання, сакральну науку, внутрішній жаргон, доктрина на першому місці по відношенню до особи. Детальніше, на основі прикладів з роману, деякі з цих критеріїв розглянуті у практичній частині роботи.

У наступних розділах теоретичної частини було розглянуто різні типи маніпуляторів: хвастун у масці, сівач ідей, постійно розчарована людина, постійна жертва, вибірковий слухач, мученик та інквізитор, а також характерні жести маніпуляторів, які вони підсвідомо роблять, чим розкривають свої справжні наміри.

У ході практичного дослідження було проаналізовано такі п'ять маніпулятивних стратегій як «газлайтинг», «проекція», «стратегія безглузвих розмов», «узагальнення та очорнення», «стратегія постійного розчарування».

Досліджуючи маніпуляції, було виявлено, що на *вербальному рівні* через перепитування, повтори, неповні речення маніпулятор відволікає увагу жертви, завдяки великій кількості вигуків та запитань маніпулятор заважає жертві відповісти на них, через повтори маніпулятор вдається до тактики переакцентування. Мовлення маніпулятора також характеризується вживанням *мовленневих актів директивів*, що виражаються через імператив, *мовленневих актів експресивів*, що містять вигуки та повтори, а вживання коротких, простих висловлювань свідчить про роздратування та злість, метою яких є виразити негативні емоції та здивування. Характерним для мовлення маніпулятора є вживання *мовленневих актів-менасивів*, що виражаються на синтаксичному рівні через еліпсис. *На невербальному рівні*, маніпуляція проявляється через різкі рухи рукою та суворий, погрозовий погляд у маніпулятора. *Перлокутивним ефектом* маніпулятивних стратегій є подолання спротиву та підкорення жертви, тобто досягнення маніпулятором його цілі, а вербальна та невербальна поведінка жертв

кожної із проаналізованих маніпулятивних стратегій є подібною. Своєю *невербальною поведінкою* жертва намагається передати дискомфорт та страх: тремтіння, опущений погляд, а отже страх подивитися своєму маніпулятору в очі, мовчазна покірність. *На вербальному рівні* для мовлення жертви маніпулятора характерним є вживання повторів, неповних речень, вигуків, слів-афективів. У мовленні жертви вживаються мовленнєві акти квеситиви та експресиви.

У кількісному відношенні у романі було виділено 15 маніпулятивних ситуацій, з яких найбільша кількість припадає на «газлайтинг» та «стратегію безглузких розмов» – по 4 ситуації. Стратегію «постійного розчарування» було виявлено у 3 ситуаціях. Найменше героями роману було використано такі стратегії як «узагальнення та очорнення» і «проекція» – по 2 ситуації на кожну стратегію.

У пункті 2.5 було проаналізовано критерії ментального контролю за Дж. Ліфтоном: містичні маніпуляції, віра в обраність, зізнання, сакральна наука, внутрішній жаргон, поступка існування. Наявність цих критеріїв у романі свідчить про неабиякий тиск та суцільний контроль маніпуляторів над крихким та вразливим духовним світом жертв.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бігунова Н. О. Ілокутивні цілі та перлокутивний ефект мовленнєвого акту схвалення (на матеріалі англомовного літературного дискурсу) / Н. О. Бігунова. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2019. – №38. – С. 55–59.
2. Гуменюк О.Є Психологія впливу: [монографія] / О.Є Гуменюк. – Тернопіль: Економічна думка, С. 2003 – 304.
3. Житникова Т. А. Политическое манипулирование: суть и механизмы защиты [Текст] / Т. А. Житникова // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 620-623.
4. Зимняя И.А. Психологическая характеристика понимания речевого сообщения//Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. – М.: Наука, 1990. – С. 161-169.
5. Зирка В. В. Манипулятивные игры в рекламе: лингвистический аспект: Монография. – Днепрпетровск: ДНУ, 2004. – 291 с.
6. Зірка В. В. Мовна парадигма маніпулятивної гри в рекламі: автореферат дис. канд філол. наук: 10.02.04 / Київськ держ. лінгвіст. унів-т. Київ. – 24 с.
7. Коваленко А. М. Мовні засоби реалізації маніпулятивного впливу в сучасних англомовних ЗМІ / А. М. Коваленко, Т. С. Марченко. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2019. – №38. – С. 214–218.
8. Козак С. В. Комунікативні стратегії як засіб маніпулятивного впливу в англомовних прес-релізах. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Філологічна. 2012. № 23. С. 68–70.
9. Левченко Л. О. Психологічні особливості діяльності засобів масової інформації. Людина і політика. 2001. №2. С. 103-108.
10. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. Москва. 2003. – 287 с.

11. Мегентесов С.А., Мохамад И. Лингвистические аспекты психического воздействия и приемов манипуляции. – Краснодар, 1997. –111 с.
12. Різун В. В., Непийвода Н. Ф., Корнєєв В. М. Лінгвістика впливу: монографія. Київ. 2005. – 148 с.
13. Руда О. Г. Мовне питання як об'єкт маніпулятивних стратегій у сучасному українському політичному дискурсі: монографія. Київ, 2012. – 232 с.
14. Славова Л. Л. Домінантні мовленнєві акти у складі дискурсу американського та українського політика / Людмила Леонардівна Славова. // Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2015. – С. 320–325.
15. Словник психологічних термінів [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://nuph.edu.ua/slovník-psihologichnih-terminiv/>.
16. Abrahamyan S. Peculiarities of Manipulative Strategies in English Political Discourse / Samvel Abrahamyan. – 2020. – С. 66–80.
17. Agostini M. Le principali tecniche di manipolazione [Електронний ресурс] / Matteo Agostini // Guida psicologi. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.guidapsicologi.it/articoli/le-principali-tecniche-di-manipolazione>.
18. Balducci E., Sette e manipolazione psicologica: una minaccia alla salute mentale, Università degli Studi di Bologna, 2005-2006.
19. Barker E., The Making of a Moonie: Choice or Brainwashing, Blackwell Publishers, Oxford, 1984.
20. Begum J. Manipulation: Symptoms to Look For [Електронний ресурс] / Jabeen Begum // Web MD. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.webmd.com/mental-health/signs-manipulation>.
21. Binhi V. N., Electromagnetic Mind Control: Fact or Fiction? A Scientific View, Nova Science Pub Inc, 2010. – 10 p.
22. Bradberry T. 9 Signs You're Dealing With an Emotional Manipulator [Електронний ресурс] / Travis Bradberry // Talent Smart EQ. – 2022. –

- Режим доступа до ресурсу: <https://www.talentsmarTEq.com/articles/9-signs-youre-dealing-with-an-emotional-manipulator/>.
23. Can there be politics without manipulation? [Электронный ресурс] // University College London. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.ucl.ac.uk/culture-online/case-studies/2022/mar/can-there-be-politics-without-manipulation>.
 24. Caragnano F. Comunicazione efficace: i gesti manipolatori nella comunicazione non verbale (seconda parte) [Электронный ресурс] / Fabrizio Caragnano // Studio M.E.P.E.C.. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.studiomepec.it/102-comunicazione-efficace/184-comunicazione-efficace-i-gesti-manipolatori-nella-comunicazione-non-verbale-seconda-parte>.
 25. Catalucci M. Politica e società: Le dieci strategie di manipolazione delle masse di Noam Chomsky [Электронный ресурс] / Massimo Catalucci // Meridiana Notizie Agenzia videogiornalistica. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.meridiananotizie.it/2020/02/politica-2/politica-e-societa-le-dieci-strategie-di-manipolazione-delle-masse-di-noam-chomsky/>.
 26. Ceranto C. Le manipolazioni mentali: un vuoto di tutela nel nostro ordinamento, tesi di laurea, Padova, 2008-2009.
 27. Colombo C.; La manipolazione mentale e le sette sataniche tra fattispecie penali e diritti costituzionalmente garantiti, in Rivista Penale 11/2010, www.latribuna.it.
 28. Conrad M. What Is Gaslighting? Meaning And Examples [Электронный ресурс] / Marissa Conrad // Forbes. – 2023. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.forbes.com/health/mind/what-is-gaslighting/>.
 29. Corona S. Tre tipologie di manipolatori emotivi [Электронный ресурс] / Samuele Corona // Corona psicologia. – 2021. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.samuelecorona.com/manipolatori-emotivi-gaslight-robin-stern/>.

30. Di Marzio R. La psicologia sociale dei gruppi religiosi [Электронный ресурс] / Raffaella Di Marzio. – 2005. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.dimarzio.info/it/articoli/psicologia/278-la-psicologia-sociale-dei-gruppi-religiosi.html>.
31. Dijk, T.A. van. (2006) Discourse and Manipulation // Discourse & Society, vol. 17 (2), p. 359-383.
32. Dutt S. How Playing The Victim Manipulation Work? [Электронный ресурс] / Som Dutt // Medium. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://medium.com/psychology-simplified/how-playing-the-victim-manipulation-work-5450d6c5d48c>.
33. Effects Of Psychological And Emotional Manipulation [Электронный ресурс] // Peaks Recovery Centers. – 2023. – Режим доступа до ресурсу: <https://peaksrecovery.com/blog/mental-health-blogs/effects-of-psychological-emotional-manipulation/>.
34. Festinger L. – Riecken H.W. – Schachter S., When Prophecy Fails, Harper & Row, 1964.
35. Five Basic Body Language Signals of Manipulators [Электронный ресурс] // Dr. Weber Coaching. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://drwebercoaching.com/5-basic-body-language-signals-of-manipulators/>.
36. Galanter M., Cults: Faith, Healing and Coercion, Oxford University Press, 1989, – 228 с.
37. Galimberti U., Dizionario di Psicologia, Gruppo Editoriale l'Espresso, Novara 2006.
38. Gaslighting [Электронный ресурс] // Psychology Today. – 2023. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.psychologytoday.com/gb/basics/gaslighting>.
39. Germani R. Il manipolatore affettivo: chi è e come si comporta [Электронный ресурс] / Riccardo Germani // La Finestra sulla Mente. –

2022. – Режим доступа до ресурсу:
<https://psiche.santagostino.it/2022/09/02/manipolatore-affettivo/>.
40. Gli 8 tipi di manipolatori, come funzionano? [Электронный ресурс] // Sainte Anastasie. – 2023. – Режим доступа до ресурсу: <https://it.sainte-anastasie.org/articles/psicologa-social-y-relaciones-personales/los-8-tipos-de-manipuladores-cmo-acta-cada-uno.html>.
41. Gordon S. What Is Gaslighting and Signs It May Be Happening to You [Электронный ресурс] / Sherri Gordon // Very well mind. – 2023. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.verywellmind.com/is-someone-gaslighting-you-4147470>.
42. Granone F., Trattato di ipnosi, vol. I, UTET, Torino, 1989.
43. Guarnieri C. Social media e manipolazione dell'opinione pubblica [Электронный ресурс] / Claudio Guarnieri // Amnesty International. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.amnesty.it/la-manipolazione-dellopinione-pubblica/>.
44. Hassan S., Mentalmente liberi. Come uscire da una setta Roma: Avverbi Edizioni, 1999. – 80 с.
45. Kamarudin K. Speech acts analysis and its application within interlocutors' communication / Kamarudin Kamarudin. // Cordova Journal. – 2020. – №1. – С. 67–83.
46. Khurram M. Impacts of Manipulative Advertising on the Consumer Perceptions of Ready-To-Eat Foods Market in London [Электронный ресурс] / Muhammad Khurram // Grin. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.grin.com/document/489410>.
47. La lotta al plagio: cronaca di un reato annunciato a cura di Free Souls [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа до ресурсу: https://freesouls.it/old/religione/intolleranza/plagio/plagio_opinione.html.
48. Le sette criminali e la manipolazione mentale [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа до ресурсу:

<https://controllomentale.wordpress.com/tag/vittime-di-manipolazione-mentale/>.

49. Lebow H. Manipulation: Signs, Causes, and Types of Manipulative Behavior [Электронный ресурс] / Hilary Lebow // Psych Central. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://psychcentral.com/lib/how-to-spot-manipulation>.
50. Losi A. Quanti tipi di manipolazione affettiva esistono? [Электронный ресурс] / Angelica Losi // The Wom Lifestyle. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.thewom.it/lifestyle/selfcare/tipi-manipolazione-affettiva?amp=true>.
51. Morlino L. I nuovi limiti della manipolazione politica [Электронный ресурс] / Leonardo Morlino // Financial Community Hub. – 2021. – Режим доступа до ресурсу: <https://fchub.it/i-nuovi-limiti-della-manipolazione-politica/>.
52. Noggle R. The Ethics of Manipulation [Электронный ресурс] / Robert Noggle // Stanford Encyclopedia of Philosophy. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://plato.stanford.edu/entries/ethics-manipulation/>.
53. Pagani M. Il gaslighting: cos'è e come affrontarlo [Электронный ресурс] / Michela Pagani // Unobravo. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: https://www.unobravo.com/post/il-gaslighting?gad=1&gclid=Cj0KCQjwgLOiBhC7ARIsAJeetVC8MRwaZ79FSN3-J_drT7hHbBWaRqybzDje1ssMp3-fq240oZHDx-oaAi3jEALw_wcB.
54. Panicucci G. Manipolazione mentale: i profili penali tra dogmatica e politica criminale. Tesi Ph. D. / Panicucci Giulia, 2018. – 297 p.
55. Polverari T. Le sette in Italia, tesi scuola di specializzazione in scienze criminologiche, Istituto MEME, Modena, 2014. – 11 p.
56. Rana D. Seven Seemingly Nice Gestures That Are Actually Manipulative [Электронный ресурс] / Darshak Rana // Medium. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://medium.com/hello-love/7-seemingly-nice-gestures-that-are-actually-manipulative-77aab0785973>.

57. Salerno F. Il manipolatore affettivo [Электронний ресурс] / Federica Salerno // Unobravo. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unobravo.com/post/manipolatore-affettivo>.
58. Sette tipi di manipolatori che possono rovinarti la vita senza che te ne rendi conto [Электронний ресурс] // Angolo della psicologia – Режим доступу до ресурсу: <https://angolopsicologia.com/7-tipi-di-manipolatori-che-possono/>.
59. Social media manipulation by political actors an industrial scale problem [Электронний ресурс] // University of Oxford. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ox.ac.uk/news/2021-01-13-social-media-manipulation-political-actors-industrial-scale-problem-oxford-report>.
60. Taylor K. Brainwashing: the science of thought control, Oxford: Oxford University Press; 2004. – 213 p.
61. Tecniche di manipolazione psicologica [Электронний ресурс] // La mente meravigliosa. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://lamenteemeravigliosa.it/tecniche-di-manipolazione-psicologica/>.
62. Tizzani E.; Giannini A. M., La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi, in Rivista di Criminologia, 01 Dicembre 2011, Issue 3. – 84 p.
63. Usai A., Profili penali dei condizionamenti psichici. Riflessioni sui problemi penali posti dalla fenomenologia dei nuovi movimenti religiosi, Giuffrè, Milano, 1996, – 122 p.
64. Venegoni A. Come riconoscere un manipolatore, i comportamenti che te lo fanno capire e come affrontarlo [Электронний ресурс] / Arianna Venegoni // Cosmopolitan. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cosmopolitan.com/it/sex-amore/relazioni/a32593241/come-riconoscere-manipolatore-comportamenti/>.
65. Vesna M. Cinque tipi di manipolatori e come difendersi da essi [Электронний ресурс] / Macarol Vesna // City magazine. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://citymagazine.si/it/cinque-tipi-di-manipolatori-e-come-difendersi-da-loro/>.

66. Villines Z. Red Flags: Are You Being Emotionally Manipulated? [Електронний ресурс] / Zawn Villines // Good Therapy. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.goodtherapy.org/blog/red-flags-are-you-being-emotionally-manipulated-0917197>.
67. Weber D. How to Tell If Someone Is Manipulating You Based on Their Body Language [Електронний ресурс] / Don Weber // Entrepreneur. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.entrepreneur.com/living/5-body-language-signs-of-a-manipulator/436770>.
68. What are the types of gestures? [Електронний ресурс] // Paul Ekman Group. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.paulekman.com/nonverbal-communication/types-of-gestures/>.
69. What is a Speech Act? [Електронний ресурс] // Center for Advanced Research on Language Acquisition. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://carla.umn.edu/speechacts/definition.html>.
70. Wright L. Definition of term Speech Acts [Електронний ресурс] / Laura Wright // University of Cambridge. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.english.cam.ac.uk/elor/lo/speech-acts/index.html>.

Джерела ілюстративного матеріалу:

71. Manzoni A. I promessi sposi [Електронний ресурс] / Alessandro Manzoni – Режим доступу до ресурсу: [https://it.wikisource.org/wiki/I_promessi_sposi_\(Ferrario\)](https://it.wikisource.org/wiki/I_promessi_sposi_(Ferrario)).

RIASSUNTO

Nella parte teorica della tesi è stata analizzata la manipolazione in linguistica, in particolare nel discorso politico, pubblicitario e in psicologia. La cosa comune è che la manipolazione in tutti i campi rappresenta una certa influenza sulla coscienza umana. La differenza è che in psicologia la manipolazione è un tipo di influenza emotiva, mentre nel linguaggio la manipolazione è considerata come l'uso delle risorse linguistiche con l'obiettivo di influenzare segretamente la vittima.

Nella comunicazione interpersonale, a causa dell'influenza di fattori imprevedibili che possono sorgere nella comunicazione spontanea, viene alla ribalta l'incarnazione dell'intenzione, la realizzazione. Inoltre, per quanto riguarda l'aspetto della comunicazione interpersonale, l'analisi delle manipolazioni in linguistica è stata effettuata principalmente nella teoria degli atti linguistici, che consiste di tre elementi: atti locutori, illocutori e perlocutori. Quindi, nel corso del nostro studio linguistico delle strategie manipolative, i tipi di manipolazione in psicologia sono stati estrapolati al comportamento verbale e non verbale dei personaggi in un'opera letteraria.

Analizzando le tecniche di manipolazione mentale nei gruppi distruttivi, abbiamo esaminato i tratti caratteristici delle vittime, grazie alle quali diventano più vulnerabili alle azioni spietate del manipolatore. Abbiamo prestato particolare attenzione ai principali criteri di controllo mentale secondo J. Lifton, che si dividono in controllo dell'ambiente, manipolazione mistica, credenza nell'eleto, confessione, scienza sacra, gergo interno, dottrina in primo luogo in relazione alla persona. Più in dettaglio, sulla base di esempi tratti dal romanzo, alcuni di questi criteri sono analizzati nella parte pratica della tesi.

Nelle sezioni successive della parte teorica sono state prese in considerazione diverse tipologie di manipolatori: il farfarone mascherato, il seminatore di idee, il deluso permanente, il vittimista cronico, l'ascoltatore selettivo, il martire e l'inquisitore, nonché i gesti caratteristici dei manipolatori che fanno inconsapevolmente, che rivelano le loro vere intenzioni.

Nel corso della ricerca, sono state analizzate cinque strategie manipolative come «gaslighting», «proiezione», «strategia di conversazioni senza senso», «generalizzazioni e denigrazioni», «strategia di deluso permanente».

Quantitativamente, nel romanzo sono state trovate 15 situazioni manipolative, di cui il maggior numero è «gaslighting» e «strategia di conversazioni senza senso» - 4 situazioni ciascuna. La «strategia di deluso permanente» è stata trovata in 3 situazioni. Gli eroi del romanzo hanno usato le strategie come «generalizzazioni e denigrazioni» e «proiezione» di meno – 2 situazioni per ogni strategia.

Al punto 2.5 sono stati analizzati i criteri del controllo mentale secondo J. Lifton: manipolazione mistica, credenza nell'eletto, confessione, scienza sacra, gergo interno, concessione dell'esistenza. La presenza di questi criteri nel romanzo indica una notevole pressione e il completo controllo dei manipolatori sul fragile e vulnerabile mondo spirituale delle vittime.